Jack CANFIELD
Mark Victor HANSEN
Les HEWITT

La Force du FOCUS

Comment atteindre vos objectifs personnels avec une absolue certitude

VERSION 10e ANNIVERSAIRE RÉVISÉE ET AUGMENTÉE

BÉLIVEAU éditeur

La **Force** du **FOCUS**

Jack **CANFIELD**

Mark Victor **HANSEN**

Les **HEWITT**

La **Force** du **FOCUS**

Comment atteindre vos objectifs personnels avec une absolue certitude

Traduit par Fernand A. Leclerc et Lise B. Payette

BÉLIVEAU éditeur

L'édition originale de cet ouvrage a été publiée sous le titre
THE POWER OF FOCUS: how to hit your business,
personal and financial targets with confidence and certainty
© 2011 Jack Canfield, Mark Victor Hansen et Les Hewitt
Health Communications, Inc., Deerfield Beach, Floride (É.-U.)
ISBN 978-0-7573-1602-9

Réalisation de la couverture: Jean-François Szakacs

Tous droits réservés pour l'édition française
© 2014, Béliveau Éditeur

Dépôt légal: 2e trimestre 2014
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada

ISBN 978-2-89092-633-2
ISBN EPUB 978-0-7573-1602-9

Béliveau Éditeur
920, rue Jean-Neveu
Longueuil (Québec) Canada J4G 2M1
514 253-0403 / 450 679-1933 Téléc.: (450) 679-6648

www.beliveaueditеur.com
admin@beliveaueditеur.com

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC – www.sodec.gouv.qc.ca.

Nous reconnaissons l’aide financière du gouvernement du Canada par l’entremise du Fonds du livre du Canada pour nos activités d’édition.

Reproduire une partie quelconque de ce livre sans l’autorisation de la maison d’édition est illégal. Toute reproduction de cette publication, par quelque procédé que ce soit, sera considérée comme une violation du copyright.

IMPRIMÉ AU CANADA

JACK

À ceux qui m'ont enseigné le plus
sur les principes de *La force du focus*:
W. Clement Stone, Billy B. Sharp, Lacy Hall,
Bob Resnick, Martha Crampton, Jack Gibb,
Ken Blanchard, Nathaniel Branden, Stewart Emery,
Tim Piering, Tracy Goss, Marshall Thurber,
Russell Bishop, Bob Proctor, Bernhard Dohrmann,
Mark Victor Hansen, Les Hewitt, Pamela Bruner, Lee Pulos,
Doug Kruschke, Martin Rutte, Michael Gerber, John Gray
Armand Bytton, Marti Glenn, Ron Scolastico et Lynne Twist.

MARK

À Seth et Kira:
Les meilleurs petits-enfants du monde.

LES

À Fran, Jennifer et Andrew:
Vous êtes toujours le *focus* de ma vie.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS

PRÉFACE

Le but de ce livre: ce que vous en retirerez

1RE STRATÉGIE DE FOCUS

Vos habitudes définiront votre futur

Les gens prospères ont des habitudes gagnantes

Le véritable fonctionnement des habitudes

Comment identifier les mauvaises habitudes

Comment changer les mauvaises habitudes

La formule des habitudes gagnantes

Plan d'action

Les personnes qui ont réussi et que je désire interviewer

La formule des habitudes gagnantes

2E STRATÉGIE DE FOCUS

Pas de magie, c'est une question de *focus*

Construisez sur vos forces et non sur vos faiblesses

Focaliser votre attention sur vos talents naturels

Êtes-vous un initiateur ou un finisseur?

Si vous vous sentez débordé, demandez de l'aide!

La solution des 4-D

La puissance du non

Plan d'action

Atelier: Focus sur les priorités

3E STRATÉGIE DE FOCUS
Avez-vous une vision globale?

Dessinez clairement votre futur

Développer une clarté inhabituelle

Pourquoi des buts?

Liste de contrôle des 10 buts principaux

Votre stratégie globale

Plan d'action

Liste de contrôle des 10 principaux objectifs

Sachez ce que vous voulez et pourquoi

Captez vos meilleures idées

4E STRATÉGIE DE FOCUS
Surmonter les obstacles

Ce n'est pas ce qui vous arrive qui compte, c'est ce que vous en faites

Cultivez une attitude de champion

Vaincre la récessionnite

Signes avant-coureurs de la récession

Comment se défendre contre la récession

Trouvez une autre façon de faire

Outil pour résoudre les problèmes

Confiez-vous à une Puissance supérieure

Soyez toujours prêt!

Prévoyez l'imprévisible

Plan d'action

Les dix meilleures options

Outil pour résoudre les problèmes

5E STRATÉGIE DE FOCUS
Développer d'excellentes relations

Votre entrée dans les ligues majeures

La double spirale
Évitez les gens toxiques
Les trois grandes questions
Clients privilégiés et le gagnant-gagnant
… Aller plus loin
Comment trouver de grands mentors?
Plan d'action
La double spirale
Construire votre forteresse
Développer des relations avec des mentors

6E STRATÉGIE DE FOCUS
Le facteur confiance
Éliminer la peur et l'inquiétude
Régler les affaires pendantes
Le défi à vingt-cinq sous
Pardonner et oublier
Une attitude gagnante
Six stratégies pour augmenter la confiance
Croyez en votre propre capacité
Ce qu'il faut faire si vous vivez une période creuse
Plan d'action
Résoudre les affaires pendantes

7E STRATÉGIE DE FOCUS
Demandez ce que vous voulez
Un système en sept points pour vous aider à prospérer
Demandez et recevez
Sept façons de stimuler vos affaires, il suffit de demander
Comment demander
Plan d'action

Demandez ce que vous voulez

8E STRATÉGIE DE FOCUS
Persévérance tenace
Le succès est souvent à proximité
Les bénéfices de la constance
Épousez votre plus grande force
La formule E-R
Le facteur Intégrité
Plan d'action
Le facteur Intégrité

9E STRATÉGIE DE FOCUS
Prendre des mesures décisives
Des systèmes éprouvés pour créer la richesse
Quatre bonnes raisons pour lesquelles vous procrastinez
Prendre des décisions de façon résolue
La formule RD-DA
Parlons d'argent
Plan d'action
Éliminer la procrastination
L'assurance financière

10E STRATÉGIE DE FOCUS
Avoir une raison de vivre et de travailler
Simplifiez votre vie
Trouvez votre raison de vivre
Le marathon de l'espoir
Trois éléments-clés
Découvrez votre raison de vivre
Déclaration de raison de vivre

Dave Albano, c'est quelqu'un qui aime vivre pleinement
Plan d'action
Découvrez et vivez votre raison de vivre

11E STRATÉGIE DE FOCUS
Des idées pour devenir riche
Les meilleures stratégies de succès de cinq entrepreneurs
Sam Beckford: Le millionnaire de la petite entreprise
Karen Stewart: Changer le paradigme du divorce
Phil Carroll: Des bateaux-maisons à des transactions de milliards de dollars
Debbie Rotkvich: La reine des bijoux
Don R. Campbell: Créer la richesse en immobilier
La génération Y et l'entrepreneuriat social: la marche à suivre
Entreprises Gamechanger
Une bonne nouvelle vous attend!
Plan d'action
Vingt-cinq stratégies pour s'enrichir

DERNIERS CONSEILS
C'est votre vie… Relevez le défi!

GUIDE RESSOURCES
AUTORISATIONS
LES AUTEURS

Les citations
Pour chacune des citations contenues dans cet ouvrage, nous avons fait une traduction libre de l'anglais au français. Nous pensons avoir réussi à rendre le plus précisément possible l'idée d'origine de chacun des auteurs cités.

REMERCIEMENTS

Dans la préparation d'un livre, il y a toujours plusieurs personnes «en coulisse» qui soutiennent les auteurs de diverses façons. Nos remerciements les plus sincères vont à ces héros qui souvent n'obtiennent pas le crédit qui leur revient.

D'abord, merci à Hildi Squirrell de chez *The Power of Focus Inc*. Taper le manuscrit pour la première fois – surtout à partir de l'horrible écriture de Les! – fut une tâche qui a demandé concentration, persévérance et plusieurs révisions. Excellent travail! Merci aussi pour les nombreuses heures supplémentaires en soirée et au cours de weekends.

Puis, à Fran Hewitt, ma merveilleuse femme, partenaire et auteure à succès elle-même. Ton soutien exemplaire, ton amour et ta capacité de me servir de «cobaye» quand les choses se corsaient, m'ont été d'un précieux secours, plus que tu ne le sauras jamais. Dieu te bénisse.

À Andrew et Jennifer Hewitt, qui ont épaulé Fran avec d'excellentes idées, de nouvelles informations et un soutien indéfectible. Vos prières, votre perspicacité et votre sagesse font de moi un fier papa plus que jamais.

À tous nos merveilleux clients de *La Force du Focus*, trop nombreux pour les nommer, dont les histoires et engagements à leurs propres projets nous ont inspirés et fourni la matière première pour une grande partie du nouveau contenu de ce livre.

Un merci spécial à tous ceux et celles qui ont accepté de partager leurs expériences personnelles avec nous. Votre contribution est très appréciée. Bravo à Wade Webb, Jean Lunt, John Guderyan, Rick Green et Sam Beckford pour leur soutien constant et leur aide dans le lancement du programme de marketing.

Merci aussi à Chris Smith pour sa maîtrise de la kinésiologie dans le test de nos premières couvertures. Merci aussi à notre designer reconnu de couvertures, Utku Lomlu, de Turquie, pour sa création de la version finale.

Nous avons apprécié votre patience et votre compréhension car nous avons souvent changé d'idée.

Merci à l'équipe de soutien de Jack Canfield, à sa femme, Inga, à son adjointe administrative Veronica Romero, qui a assuré une liaison sans faille entre nos bureaux et a fait en sorte que tous les détails aient été couverts en temps opportun. Merci aussi à Patty Aubery, présidente de The Canfield Companies, et au chef de l'exploitation, Ross Kamalsky, qui ont assuré le fonctionnement quotidien et celui des autres projets pendant que Jack se concentrait sur le livre.

Merci à Crystal, la merveilleuse épouse de Mark, son point d'ancrage et partenaire d'affaires, qui a permis à Mark de travailler à ce projet sans distraction.

Et, dix ans plus tard, un merci sincère à l'équipe de Health Communications qui a assuré que le livre soit produit le mieux possible et imprimé à temps malgré les échéances idiotes habituelles. Un merci spécial à Peter Vegso pour l'occasion de livrer *La Force du Focus*, édition du 10e anniversaire, à plusieurs milliers de nouveaux lecteurs et gens d'affaires du monde entier. Chapeau à notre éditrice principale, Allison Janse, pour son influence constante et calmante dans les moments critiques de la production du livre. Un gros bravo à Larissa Henoch et Lawna Oldfield, qui ont hérité de la difficile tâche de créer une nouvelle mise en page de la première à la dernière page. Merci de votre patience et de votre persévérance.

Nous voulons aussi remercier nos amis et clients pour leurs contributions, leurs exemples et réactions qu'ils nous ont communiqués directement ou indirectement. L'ampleur de ce projet est telle qu'il est possible que nous ayons oublié d'autres personnes qui nous ont aidés. Sachez que nous vous sommes reconnaissants et nous vous demandons de pardonner notre oubli.

La création, la rédaction et la production de cette édition spéciale du 10e anniversaire ont été un grand défi mais aussi une expérience enrichissante. Une fois de plus, nous avons pu constater qu'une grande équipe de gens passionnés, dévoués et concentrés pourra toujours livrer la marchandise.

PRÉFACE

Le but de ce livre: ce que vous en retirerez

«Faites-vous confiance. Devenez la personne avec laquelle vous serez heureux de vivre toute votre vie. Développez vos talents au maximum en transformant la petite lueur de possibilité en flamme de succès.»

— FOSTER C. MCCLELLAN

Cher lecteur (ou futur lecteur, si vous feuilletez ce livre), Il y a dix ans, nous lancions notre livre *La Force du Focus*, sans savoir comment il serait reçu. Depuis ce temps, nous avons été honorés et touchés par l'incroyable réponse de centaines de milliers de personnes dans le monde entier.

Récemment, nous avons constaté que la demande pour une version mise à jour augmentait grandement. La voici donc. La dernière décennie a été l'occasion de beaucoup de changements, les grands défis économiques n'étant pas les moindres. D'incroyables progrès technologiques ont accéléré notre mode de vie, la réponse à la plupart de nos questions ne se trouvant qu'à quelques clics de souris.

Quels sont les défis auxquels vous êtes confrontés aujourd'hui?

Nous avons eu à relever nos propres défis, comme vous, et nous vous parlerons en détail de nos solutions. La pression du temps, le besoin de réussir financièrement, la sécurité d'emploi et le défi de vivre sainement sont toujours de réels problèmes pour des millions de gens. Notre recherche nous a appris que le manque de focus demeure une des principales causes de ces difficultés. Pourtant, malgré l'incertitude et l'anxiété, plusieurs personnes réussissent très bien. Leurs affaires croissent, deviennent plus

rentables et emploient de plus en plus de gens. Cette édition révisée vous en présentera plusieurs et vous apprendrez comment ils ont réussi, incluant les histoires étonnantes d'entrepreneurs adolescents.

Si vous êtes une de ces personnes qui a l'impression d'avoir été bousculée par une tempête économique, ou si vous êtes stressé, brûlé et presque ruiné financièrement, prenez courage. Il y a de l'espoir. Voici venu le temps de refaire votre focus, de réfléchir, de repenser et de vous refaire.

La Force du Focus vous aidera de multiples façons, que vous soyez un chef de direction, un vice-président, un gestionnaire, un superviseur, un vendeur, un entrepreneur, un consultant, propriétaire d'un cabinet professionnel ou d'une entreprise à domicile. Et si vos affaires vont bien présentement, il y a toujours quelque chose à apprendre, comme vous le constaterez à la lecture de ce livre, même si ce n'est qu'une seule idée qui augmentera votre succès et vous empêchera de tomber subrepticement dans la complaisance.

Notre GARANTIE

Si vous étudiez et mettez graduellement en pratique les stratégies que nous nous apprêtons à partager avec vous, non seulement vous atteindrez invariablement vos objectifs personnels, professionnels et financiers, mais vous connaîtrez des résultats supérieurs à vos résultats actuels. Plus spécifiquement, nous vous apprendrons à garder le *focus* sur vos forces pour maximiser vos revenus tout en profitant d'un style de vie plus sain, plus heureux, plus équilibré.

De plus, vous apprendrez à construire des fondations plus solides pour l'avenir selon une technique peu connue qu'on appelle *Clarté inhabituelle*. Surtout, vous découvrirez comment vous sentir financièrement rassuré en faisant appel aux méthodes éprouvées de plusieurs multimillionnaires. Vous trouverez aussi un buffet d'idées qui vous aideront à nourrir et à enrichir vos relations les plus importantes.

La raison pour laquelle nous sommes si confiants que les idées exposées dans ce livre vous apporteront des résultats est qu'elles ont déjà fonctionné pour nous et des milliers de nos clients.

Depuis la parution de la première édition de ce livre, notre trio a collectivement accumulé trente années d'expérience. À nous trois, nous totalisons 109 années d'expérience en affaires! Une expérience concrète du monde réel. Nous l'avons acquise en faisant bien des erreurs, ainsi qu'en focalisant notre attention à faire extrêmement bien certaines choses. Nous partagerons avec vous nos découvertes personnelles les plus importantes, et nous vous dirons les choses telles qu'elles sont au lieu de vous présenter de vagues théories et philosophies. Ceci vous permettra d'éviter dans la vie beaucoup de tâtonnements et vous fera épargner beaucoup de temps, d'énergie et de stress inutile.

Comment tirer le meilleur parti de ce livre.

MISE EN GARDE: Si vous cherchez une formule magique «instantanée», vous ne la trouverez pas ici. L'expérience nous enseigne qu'une telle chose n'existe pas. Il faut être vraiment engagé pour effectuer une transformation positive. C'est pourquoi 90 pour cent des gens qui participent à des séminaires de courte durée ne voient pas de résultats concrets dans leur vie. Ils ne prennent pas le temps de mettre en pratique ce qu'ils apprennent et leurs notes finissent par s'empoussiérer sur les tablettes.

Notre objectif premier a été de rendre cette information si convaincante qu'elle vous poussera à passer immédiatement à l'action. **Ce livre est convivial – il est vraiment facile à lire. En le parcourant, vous y trouverez même des caricatures et des histoires qui le rendent amusant**.

Chaque chapitre contient un certain nombre de stratégies et de techniques illustrées par des anecdotes et des histoires motivantes. Les trois premiers chapitres constituent le fondement. Chaque chapitre suivant aborde une nouvelle série de stratégies, centrées autour d'une habitude précise, qui vous aideront à *focaliser votre attention* et à mieux travailler. Individuellement, chacune de ces habitudes est importante pour votre succès futur. Combinées ensemble, elles constituent une véritable forteresse qui vous assurera de profiter au maximum de la vie. À la fin de chaque chapitre, vous trouverez une série d'actions, *Plan d'action*. Elles sont rédigées de façon à faciliter votre progression. Si vous voulez atteindre une plus grande prospérité, il est essentiel que vous les suiviez toutes intégralement. Vous pouvez les appliquer une à la fois.

En prime, nous avons ajouté un autre chapitre important qui présente l'histoire de cinq entrepreneurs, tous millionnaires partis de rien et clients de *La Force du Focus*, qui ont construit des entreprises à succès en appliquant les principes contenus dans ce livre. Chacune de ces personnes vous donnera les cinq raisons les plus importantes de leur succès. Vous allez aussi pouvoir jeter un coup d'œil sur des sociétés qui ont «changé la donne», une nouvelle sorte d'organisations qui définit de nouveaux standards en matière de culture d'entreprise, de conscience sociale et de rentabilité. Dans cette édition révisée, nous avons combiné les nouvelles informations les plus pertinentes aux stratégies fondamentales intemporelles dont nous parlions dans l'édition originale.

Servez-vous de ce livre comme un «travail en progression» auquel vous pourrez vous référer encore et encore.

Nous vous suggérons fortement d'utiliser un surligneur, un carnet de notes ou un iPad pendant votre lecture. Servez-vous-en pour retenir immédiatement les idées qui vous frappent le plus.

N'oubliez pas, tout est question de *focus*. C'est le manque de *focus* qui est la cause principale des difficultés que les gens éprouvent dans leur vie professionnelle ou personnelle. Ils remettent à plus tard, ou se laissent trop facilement distraire ou interrompre. Vous avez maintenant la possibilité d'être différent. Le seul but de ce livre est de vous inciter à passer à l'action. C'est tout, point à la ligne, encore plus qu'avant. Alors, à l'œuvre! Utilisez *La force du focus* pour vous assurer un meilleur avenir. Puisse cette démarche enrichir votre vie!

Sincèrement,

Mark Victor Hansen

P.-S. *Si vous êtes propriétaire d'une entreprise et que vous prévoyez une croissance rapide au cours des années à venir, achetez un exemplaire de ce livre pour chaque membre de votre équipe. L'élan créé par la mise en application en équipe de ces stratégies de focus vous assurera d'atteindre vos objectifs beaucoup plus tôt que prévu*.

1RE STRATÉGIE DE *FOCUS*

Vos habitudes définiront votre futur

«Une habitude est un câble; chaque jour, nous ajoutons un nouveau fil jusqu'à ce que nous ne puissions plus le rompre.»

— HORACE MANN

Maria Sosa savait qu'elle devait prendre une décision.

Ce n'était pas une de ces décisions mineures que nous prenons chaque jour de notre vie. C'était une décision qui change une vie dont allait dépendre la survie de sa famille au cours des prochaines semaines.

Vivant dans les régions rurales montagneuses de Colombie, Maria menait une existence simple et modeste. Elle élevait des poules et les vendait pour subvenir aux besoins essentiels de sa famille. Son mari, Hugo, s'occupait du bétail et des récoltes pour un propriétaire terrien. Leur maison n'avait pas l'électricité, ils se déplaçaient à dos de cheval et il leur fallait cinq heures pour se rendre à la ville la plus proche. Maria et Hugo avaient trois enfants – deux garçons, Elver (onze ans) et Juan (neuf ans) et une fille, Luz (sept ans). On avait diagnostiqué le syndrome de Reye chez Luz à la suite d'une infection virale. Cette condition rare avait malheureusement causé une lésion cérébrale et une invalidité qui la cantonnaient à un fauteuil roulant.

Comme si cela n'était pas assez, Maria avait récemment donné naissance à un autre garçon. L'enfant était mort trois petites semaines après sa naissance. Hugo a éprouvé tellement de chagrin à la suite de cet événement qu'il a subi une attaque qui l'a laissé paralysé, incapable de parler et pouvant difficilement marcher. Son cerveau a été affecté au point qu'il ne pouvait plus travailler.

Pour ajouter à ses malheurs, Maria devait faire preuve de vigilance dans un autre domaine. Un groupe de terroristes locaux, dont la tactique favorite consistait à kidnapper des étrangers contre de larges rançons, vivait dans la jungle voisine. Ils enlevaient aussi des enfants pour en faire des terroristes en plus de rançonner les résidents locaux. Maria avait souvent dû donner la moitié des revenus provenant de la vente de ses poulets quand ils arrivaient sans prévenir.

Un jour, ils ont demandé plus que de l'argent. Ils voulaient que le jeune Elver, un bon candidat, se joigne à eux dans la jungle. Maria a crié et les a suppliés: «Ne l'enlevez pas, c'est mon fils!» Heureusement, ils ont cédé. Ce fut pour Maria un moment décisif, un moment où on se fie à son intuition, sans penser ni se soucier des conséquences immédiates. Vous savez seulement qu'il vous faut passer à l'action, sans délai! Ce choix devait changer l'avenir de Maria.

Rapidement, elle a rassemblé quelques possessions, réuni sa famille et, sous le couvert de la nuit, elle a réussi à guider sa malheureuse famille vers un village au travers des montagnes. Le voyage à pied a duré toute une nuit, un voyage lent et difficile. Ils devaient éviter de faire du bruit pour ne pas alerter les terroristes. Avec le peu d'argent qu'ils avaient, Maria a pris l'autobus vers la frontière du Venezuela. À cet endroit, sans papiers, elle a dû utiliser tous ses pouvoirs de persuasion aux nombreux postes de contrôle pour que les gardes les laissent traverser. De plus, son mari, Hugo, était très malade.

Une femme de la région, dont la fille venait de la Colombie, a remarqué leur situation et a accepté de les héberger avec elle, à Caracas. Après des mois de demandes d'asile auprès des ambassades, le vent a tourné – le Canada les acceptait! Maria ignorait où se situait le Canada et n'avait jamais pris l'avion de sa vie. Quelques jours plus tard, sa famille et elle débarquaient à Toronto par un froid matin de janvier, déterminés à entreprendre une nouvelle vie.

Au moment d'écrire ces lignes, les deux garçons vont bien à l'école, Maria apprend progressivement l'anglais et Luz, sa fille, a commencé à marcher grâce aux soins de médecins et infirmières compétents. Même si leur vie est encore difficile dans ce nouvel environnement, tous ceux et celles qui la croisent peuvent voir l'immense gratitude qui illumine les yeux de Maria.

Nous en arrivons tous à des moments critiques qui peuvent changer positivement notre vie, si nous acceptons d'affronter nos peurs avant de nous concentrer et de poursuivre notre chemin avec courage et détermination.

Faites-vous face à une situation qui vous demande de passer immédiatement à l'action?

Votre situation n'est peut-être pas aussi dramatique que celle de Maria; par contre, si elle est importante pour vous, c'est tout ce qui compte. Osez affronter l'inconnu, faites-vous confiance et votre intuition vous guidera. Quand vous avez confiance et que vos actions sont irrépressibles, une force invisible appuie vos efforts – certains parlent d'intervention divine – et fait disparaître tous les obstacles. Votre voie vous apparaît claire et dégagée. Qui sait ce qui vous attend quand vous prenez l'habitude d'agir de façon enthousiaste et bien ciblée? Par contre, comme Maria, une fois votre décision prise, il ne faut pas hésiter. En avant toutes!

Si l'histoire de Maria est inspirante, la leçon qu'elle nous donne est importante:

La vie n'est pas quelque chose qu'on subit. C'est une question de choix et de réaction à chaque situation. Si vous avez l'habitude de toujours faire les mauvais choix, vous courez au désastre. Ce sont vos choix quotidiens qui déterminent en fin de compte si vous vivrez dans l'abondance ou dans la pauvreté. Cependant, la vie ne ferme jamais définitivement la porte à la chance.

Pour illustrer notre propos, imaginez que vous tenez une longue chaîne en plastique de six mètres. La chaîne est faite de quelques centaines de maillons individuels reliés les uns aux autres.

Imaginez maintenant que chaque maillon est une mauvaise décision. Chaque mauvaise décision est attachée à une autre mauvaise décision. Une série de mauvaises décisions devient éventuellement une habitude. Imaginez maintenant que vous tenez la chaîne au bout de vos bras et que vous faites glisser la chaîne entre vos mains du premier maillon jusque vers le milieu de la chaîne. Le dernier maillon qui a passé dans votre main n'a pas l'air différent du premier. Il en va de même avec une mauvaise habitude. Nous ne remarquons rien de différent – aucun effet négatif ne

nous apparaît. Cela pourrait durer des semaines ou des mois. Continuez de faire glisser la chaîne jusque vers la fin – cela représente des années. Soudain, un très gros nœud apparaît dans la chaîne. Comment le décrire? C'est une crise! Une attaque cardiaque, la perte de votre maison, un divorce – et vous n'avez rien vu venir.

Les choix cohérents forment la base de vos habitudes, comme vous le verrez dans les pages qui suivent. Et vos habitudes jouent un rôle important dans le déroulement de votre avenir. Cela comprend les habitudes que vous appliquez chaque jour dans vos affaires en plus d'une variété de comportements qui se manifestent dans votre vie personnelle.

Tout au long de ce livre, vous trouverez des stratégies qui s'appliquent tant au travail qu'à la maison. Votre tâche consiste à les considérer toutes et à mettre en pratique celles qui vous apporteront le plus de satisfaction. Soit dit en passant, toutes ces stratégies s'appliquent aussi bien aux hommes qu'aux femmes. Elles sont universelles. Si vous ne l'avez pas déjà remarqué, un des progrès les plus passionnants sur le marché d'aujourd'hui est la croissance rapide du nombre de femmes entrepreneures.

Dans ce chapitre, nous avons formulé les éléments les plus importants concernant les habitudes. D'abord, vous découvrirez comment les habitudes fonctionnent réellement. Ensuite, vous apprendrez à identifier les mauvaises habitudes et comment les changer. Cela vous permettra d'évaluer vos propres habitudes et de déterminer celles qui sont improductives. Enfin, nous vous enseignerons la Formule des habitudes gagnantes, une stratégie simple mais puissante, qui vous aidera à transformer vos mauvaises habitudes en habitudes fructueuses. Mettre cette technique en pratique vous assurera de garder le *focus* sur ce qui réussit, plutôt que sur ce qui ne réussit pas.

LES GENS PROSPÈRES ONT DES HABITUDES GAGNANTES.

Ceux qui ne sont pas prospères n'en ont pas!

Le véritable fonctionnement des HABITUDES

VOS HABITUDES DÉTERMINERONT VOTRE AVENIR

Qu'est-ce qu'une habitude? En termes simples, une habitude est une chose que vous faites si souvent qu'elle devient facile. Autrement dit, c'est un comportement que vous répétez sans cesse. Si vous persistez à adopter un nouveau comportement, celui-ci deviendra éventuellement automatique.

Par exemple, si vous apprenez à conduire une voiture à transmission manuelle, les premières leçons sont habituellement intéressantes. Un des grands défis est d'apprendre à synchroniser les pédales de l'accélérateur et de l'embrayage pour obtenir des changements de vitesse en douceur. Si vous libérez l'embrayage trop tôt, le moteur s'étouffe. Si vous pesez trop fort sur l'accélérateur sans libérer l'embrayage, le moteur vrombit mais vous n'avancez pas. Parfois, la voiture sautille dans la rue comme un kangourou, par secousses, pendant que l'apprenti conducteur se débat avec les pédales. Pourtant, avec de la pratique, les changements de vitesse se feront finalement en douceur et vous n'y penserez plus.

LES:

Pendant des années j'ai essayé sans conviction de jouer au golf et mes résultats étaient à l'avenant. Je jouais huit ou neuf coups sur plusieurs trous et mon score final dépassait 100. Il m'est arrivé de prendre quelques leçons et j'ai fait des progrès. Puis, je ne jouais pas pendant plusieurs mois mais je m'attendais toujours à de bons résultats. C'est ce qu'on appelle vivre dans l'illusion! Je me suis enfin fixé un objectif, jouer régulièrement sous les quatre-vingt-dix. Pour y arriver, j'ai décidé de créer de nouvelles habitudes: pratiquer un peu chaque jour, étudier les meilleurs joueurs et jouer deux fois par semaine. J'y suis arrivé – je viens de jouer quatre-vingt-six!

La bonne nouvelle est qu'il est possible de se reprogrammer aussi souvent qu'on le désire. Si vous éprouvez des difficultés financières, c'est une chose importante à savoir!

Disons que vous cherchez à être indépendant financièrement. Ne serait-il pas sensé d'analyser vos habitudes qui génèrent votre revenu? Avez-vous l'habitude de vous payer en premier chaque mois? Mettez-vous régulièrement au moins 10 pour cent de votre revenu de côté pour l'investir? La réponse est ou bien «oui» ou bien «non». Vous pouvez déjà

voir si vous allez dans la bonne direction. Le mot-clé ici est *régulièrement*. Cela veut dire chaque mois. Et chaque mois est une bonne habitude. La plupart des gens sont des amateurs quand vient le temps de faire fructifier leur argent. Ils sont très irréguliers.

Disons que vous entreprenez un programme d'épargne et de placements. Pendant les premiers six mois, vous économisez religieusement votre 10 pour cent. Puis, quelque chose survient. Vous empruntez cet argent pour aller en vacances et vous vous dites que vous le rembourserez au cours des prochains mois. Évidemment, vous ne le faites pas et voilà votre programme d'autonomie financière compromis avant même de prendre son envol.

La solution se trouve dans une **politique sans exceptions**. En d'autres termes, vous investissez chaque jour pour un avenir financier amélioré. C'est ce qui distingue ceux qui ont des avoirs de ceux qui n'en ont pas. (Au chapitre 9, «Prendre des mesures décisives», vous en apprendrez beaucoup plus sur la création de la richesse.)

Considérons une autre situation. Si vous avez fait de votre santé une grande priorité, il est possible qu'un minimum de trois séances d'exercice par semaine soit nécessaire pour vous garder en forme. Une **politique sans exceptions** veut que vous respectiez ce programme d'entraînement peu importe les circonstances parce que vous tenez aux bénéfices à long terme.

Les gens amateurs de changement abandonneront après quelques semaines ou quelques mois. Habituellement, ils vous donnent une longue liste d'excuses pour justifier leur échec. **Si vous désirez vous distinguer des masses et profiter d'un mode de vie unique, vous devez comprendre ceci – vos habitudes définiront votre futur**.

C'est d'une importance capitale. Souvenez-vous que les gens qui réussissent n'arrivent pas au sommet par hasard ou par inertie. Il faut garder le *focus* sur les gestes à poser, il faut de la discipline personnelle et mettre beaucoup d'énergie chaque jour pour que les choses arrivent. Les habitudes que vous développerez à compter d'aujourd'hui détermineront en fin de compte ce que sera votre avenir. Riche ou pauvre. En santé ou malade. Satisfait ou insatisfait. Heureux ou malheureux. Le choix vous appartient, alors choisissez sagement.

VOS HABITUDES DÉTERMINERONT VOTRE QUALITÉ DE VIE

Bien des gens s'inquiètent de leur qualité de vie. On entend souvent dire «Je cherche une meilleure qualité de vie» ou «Je veux simplifier ma vie». Il semble que l'empressement vers le succès matériel et les pièges d'une vie soi-disant réussie ne suffisent plus. La vraie richesse n'est pas seulement la liberté financière mais l'établissement de relations enrichissantes et significatives, l'amélioration de votre santé, et un sain équilibre entre votre carrière et votre vie personnelle.

Il est aussi essentiel de nourrir votre âme et votre esprit. Il faut du temps pour découvrir comment y arriver et le faire. C'est un processus sans fin. Mieux vous apprendrez à vous connaître – votre façon de penser, vos émotions, votre but réel et la vie que vous souhaitez – plus votre vie sera harmonieuse.

Plutôt que de simplement travailler fort chaque semaine ou de vous inquiéter de votre travail, vous commencerez à faire de meilleurs choix en vous fiant à votre intuition et en sachant instinctivement ce qu'il faut faire. C'est ce niveau supérieur de conscience qui détermine la qualité de votre vie quotidienne. Au chapitre 10, «Avoir une raison de vivre et de travailler», nous vous enseignerons un système unique qui vous permettra de rendre tout cela possible. Réévaluer périodiquement vos choix est une bonne habitude à prendre.

CE N'EST QUE BEAUCOUP PLUS TARD DANS VOTRE VIE QUE LES EFFETS DE VOS MAUVAISES HABITUDES SE MANIFESTERONT

Assurez-vous d'être bien attentif en lisant les deux prochains paragraphes. Si ce n'est pas le cas, allez vous asperger d'eau froide pour vous assurer de bien saisir l'importance de ce concept fondamental.

De plus en plus de gens recherchent la gratification immédiate. Ils achètent des objets qu'ils n'ont pas les moyens de s'offrir et ils étalent leurs paiements le plus longtemps possible. Des voitures, des meubles, des appareils ménagers, des chaînes de divertissement ou le dernier-né des «jouets», pour n'en nommer que quelques-uns. Les gens qui s'adonnent à cette pratique ont l'impression de toujours courir après quelque chose. Il y a

toujours un autre paiement à faire le mois prochain. Il en résulte souvent de plus longues heures de travail ou un deuxième emploi pour arriver, ce qui crée encore plus de stress.

À l'extrême, si vos dépenses sont régulièrement plus élevées que vos revenus, vous en arrivez au résultat ultime: la faillite! Si vous développez une mauvaise habitude chronique, la vie vous en fera éventuellement payer le prix. Et vous n'aimerez peut-être pas les conséquences. Voici ce qu'il vous faut absolument comprendre: la vie vous fera quand même subir les conséquences. Que cela vous plaise ou non n'a rien à voir avec la question. En réalité, si vous continuez à faire les choses d'une certaine façon, vous obtiendrez toujours un résultat prévisible. Les habitudes négatives engendrent des conséquences négatives. Les habitudes positives créent des résultats positifs. La vie est ainsi faite. Malheureusement, des millions d'Américains ont découvert cette vérité fondamentale pendant la Grande Récession de 2008.

Voyons d'autres exemples. Si vous voulez vivre longtemps, vous devez avoir des habitudes saines. Avoir une bonne alimentation, faire de l'exercice et étudier les secrets de la longévité ont ici un rôle important. La réalité? La plus grande partie de la population du monde occidental est obèse, manque d'exercice et se nourrit mal. Comment expliquer cela? C'est encore une fois la philosophie de vivre l'instant présent, sans se soucier ou très peu des conséquences futures. Il y a une longue liste de choses qui affectent la santé. En voici quelques-unes – travailler quatorze heures par jour sept jours par semaine mène tout droit au burn-out. Si vous mangez de la malbouffe et de la restauration rapide à la course chaque jour, la combinaison du stress et un haut taux de cholestérol augmente le risque de crises cardiaques ou d'attaques. Ce sont des conséquences qui menacent la vie, et pourtant bien des gens ignorent cette évidence et poursuivent allègrement leur chemin sans se douter qu'une crise majeure peut les guetter au prochain tournant. Par exemple, les statistiques de 2008 de l'American Heart Association révèlent que plus de 82 millions de personnes présentent des risques importants de maladie cardiaque. En 2007, cela a coûté plus de 286 milliards de dollars!

Prenons les relations amoureuses. L'institution du mariage est en difficulté, près d'un mariage sur deux se terminant par un divorce. Si vous

avez pris l'habitude de priver votre relation la plus importante de temps, d'énergie et d'amour, comment espérer un heureux dénouement?

Dans le cas de l'argent, vos mauvaises habitudes vous forceront à devoir continuer à travailler à un moment où vous devriez avoir plus de temps pour vous amuser.

Voici cependant une bonne nouvelle:

VOUS POUVEZ TRANSFORMER DES CONSÉQUENCES NÉGATIVES EN RÉCOMPENSES POSITIVES.

Il vous suffit de changer vos habitudes dès maintenant.

JACK:

Dans mon cas, ma meilleure nouvelle habitude est de dormir plus longtemps. J'ai vécu longtemps en dormant six heures et demie, car je le pouvais. C'est entre six heures et demie et huit heures de sommeil que l'hormone de croissance humaine entre en jeu, ce qui garde le corps jeune et contribue aussi à la croissance musculaire.

C'est aussi au cours de la dernière heure et demie que le corps se répare le plus. Comme le système immunitaire répare plus le corps pendant le sommeil profond, j'ai donc décidé de dormir plus longtemps. Je me mets au lit plus souvent vers 23 heures pour me lever à 7 heures au lieu de me mettre au lit à 1 heure pour me lever à 7 heures.

Mon autre bonne habitude est de faire plus de réseautage qu'avant. Je m'investissais tellement dans la lecture pour augmenter mes connaissances et faire des recherches sur l'Internet que je négligeais mon réseau. Si vous ne parlez pas aux gens, vous n'avez pas l'occasion d'approfondir vos relations. Si vous entretenez régulièrement vos relations, quand vous aurez besoin d'aide, les gens seront plus portés à vous aider parce que vous ne leur parlez pas seulement quand vous avez besoin d'eux.

Une autre habitude essentielle dans le monde d'aujourd'hui est d'améliorer notre talent de conteur. Les bons vendeurs et les bons chefs

de direction savent comment raconter une histoire parce qu'une histoire reste bien ancrée dans la mémoire des gens. Je me souviens que mon père me parlait du gars qui a créé le National Cash Register (NCR), l'entreprise où il était employé. Il présentait ses produits à des clients japonais à qui il espérait vendre un bon lot de machines. Il s'agissait des vieux modèles de caisses enregistreuses où vous poussiez sur des clés comme sur les vieilles machines à écrire. Le tiroir-caisse s'ouvrait et les chiffres apparaissaient dans la fenêtre. Le propriétaire de NCR faisait visiter l'usine à ces gens pour leur montrer le fonctionnement des machines, mais en vain, la machine refusait de fonctionner! Aperçevant une masse, il l'a prise et a tout simplement détruit la machine. Puis, il a dit: «Voici ce que nous faisons avec les caisses enregistreuses qui ne fonctionnent pas chez NCR. Elles ne sortent jamais de l'usine!» Racontez cette histoire pour illustrer l'importance que vous accordez à l'excellence.

IL FAUT DU TEMPS POUR DÉVELOPPER DES HABITUDES GAGNANTES

Combien faut-il de temps pour changer une habitude? Les réponses les plus fréquentes à cette question sont «environ vingt et un jours» ou «de trois à quatre semaines». C'est probablement vrai quand il s'agit d'apporter des correctifs mineurs à votre comportement.

Vous découvrirez qu'après avoir répété une nouvelle habitude de vingt et une à trente fois, il est plus difficile de ne pas s'y conformer que de s'y conformer. Avant de pouvoir changer une habitude, il faut savoir depuis combien de temps vous l'avez. Si vous faites la même chose depuis trente ans, il vous faudra peut-être plus que quelques semaines pour modifier votre comportement. Reconnaissez le fait qu'une vieille habitude a de profondes racines. Cela ressemble à essayer de couper une fibre faite de plusieurs fils qui, avec le temps, se sont fusionnés pour devenir un câble solide. Il est très difficile de le briser. Ceux qui fument depuis longtemps savent combien il est difficile de se débarrasser de l'habitude de la nicotine. Certains n'y arrivent jamais même s'il est prouvé que le fait de fumer peut raccourcir considérablement votre espérance de vie.

De même, ceux qui depuis longtemps manquent de confiance en eux ne devraient pas s'attendre à se transformer en individus très confiants, prêts à

affronter le monde entier, en vingt et un jours. Il leur faudra peut-être une année ou plus pour développer un ensemble positif de croyances. Ces transitions importantes peuvent affecter à la fois votre vie professionnelle et votre vie personnelle.

Dans le cas de changements d'habitudes, il faut aussi tenir compte de la possibilité que vous retombiez dans vos anciens comportements. Cela peut se produire lorsque le niveau de stress augmente ou que survient une crise imprévue. La nouvelle habitude n'est peut-être pas suffisamment bien ancrée pour résister à ces circonstances et il faudra y consacrer plus de temps et d'effort. Pour s'assurer une cohérence constante, les astronautes utilisent une liste de contrôle pour chaque tâche afin d'obtenir chaque fois le même résultat. Vous pouvez vous créer un système similaire. Il faut simplement pratiquer. Les résultats en valent la peine, comme vous le verrez bientôt.

Imaginez que vous changez quatre habitudes chaque année. Dans cinq ans, vous aurez acquis vingt nouvelles habitudes positives. Posez-vous la question – vingt habitudes positives feront-elles une différence dans vos résultats? Bien sûr. Vingt habitudes gagnantes peuvent vous procurer tout l'argent que vous voulez ou dont vous avez besoin, des relations amoureuses merveilleuses, une meilleure santé et plus d'énergie, sans compter toutes sortes d'opportunités nouvelles. Et si vous avez créé plus de quatre nouvelles habitudes par année? Imaginez les possibilités!

JUSQU'À 47 POUR CENT DE NOTRE COMPORTEMENT NATUREL EST BASÉ SUR DES HABITUDES

LES:

Je me souviens que j'égarais régulièrement mes clés. En rentrant, je stationnais la voiture dans le garage, j'entrais dans la maison et je lançais mes clés n'importe où. Plus tard, au moment de partir pour une réunion, évidemment, je ne trouvais pas mes clés. Pendant que se déroulait la chasse au trésor pour mes clés, mon stress augmentait de façon notoire et lorsque je finissais par les trouver, je partais à la course pour mon rendez-vous, avec vingt-cinq minutes de retard, dans un état d'esprit qu'on ne pourrait décrire comme positif.

La solution à ce problème récurrent était simple. Un jour, j'ai cloué une petite planche de bois au mur face à la porte du garage sur laquelle il y avait deux crochets avec une large inscription: «clés».

Le lendemain soir en rentrant, j'ai passé devant la «place de stationnement» de mes clés sans regarder et je les ai lancées quelque part dans la pièce. Pourquoi? Parce que c'est ce que j'avais toujours fait. Il m'a fallu près de trente jours d'effort pour les accrocher au mur avant que mon cerveau n'enregistre le message «Ah! nous faisons les choses différemment maintenant» et que la nouvelle habitude s'enracine. Je ne perds plus mes clés, mais il m'a fallu un effort considérable pour me recycler.

Comme nous l'avons dit plus haut, plusieurs de nos activités quotidiennes sont routinières. De votre lever le matin jusqu'à votre coucher le soir, il y a des centaines de choses que vous répétez de la même manière. Cela comprend la manière de vous habiller, de vous préparer pour la journée, de prendre votre petit-déjeuner, de lire le journal, de brosser vos dents, de vous rendre au travail, de saluer les gens, de disposer votre bureau, de prendre des rendez-vous, de travailler à vos projets, de participer aux réunions, de répondre au téléphone, et ainsi de suite. Si vous faites ces choses depuis des années, vous êtes maintenant ancré dans de solides habitudes. Elles touchent tous les domaines de votre vie, y compris le travail, la famille, les revenus, la santé, les relations et plus encore. L'ensemble de ces habitudes détermine le déroulement de votre vie. En termes simples, c'est votre comportement normal.

Nous sommes des créatures d'habitudes, donc prévisibles. De bien des façons, cela peut s'avérer positif, car les autres peuvent nous considérer crédibles, dignes de confiance et constants. (Il est intéressant de noter que les gens qui sont imprévisibles ont aussi une habitude – celle d'être inconséquents!)

Par contre, si la routine prend trop de place, la complaisance s'installe et la vie devient ennuyeuse. Nous donnons moins que notre pleine mesure. En fait, plusieurs des activités que nous accomplissons pendant une journée normale sont faites de façon inconsciente – sans y penser. Voici ce qu'il faut retenir: votre comportement quotidien normal a de lourdes conséquences dans votre vie. Si vous n'êtes pas satisfait de ces résultats, il faut changer quelque chose.

RIEN NE CHANGERA DANS VOTRE VIE SI VOUS NE CHANGEZ PAS.

LORSQUE BIEN ANCRÉE, UNE NOUVELLE HABITUDE DEVIENT VOTRE NOUVEAU COMPORTEMENT NORMAL

C'est une vraie bonne nouvelle! En remplaçant votre comportement actuel par un nouveau, vous pouvez créer une toute nouvelle façon de faire les choses. Ce nouveau comportement normal devient alors votre nouveau critère de performance et de productivité. En d'autres termes, vous commencez à remplacer simplement vos anciennes mauvaises habitudes par de nouvelles habitudes gagnantes.

Par exemple, si vous êtes toujours en retard aux réunions, votre niveau de stress est probablement élevé et vous vous sentez mal préparé. Pour changer, promettez-vous d'arriver dix minutes avant l'heure de chaque rendez-vous au cours des quatre prochaines semaines. Si vous êtes assez discipliné pour aller jusqu'au bout, vous remarquerez deux choses:

1. La première semaine ou même les deux premières semaines seront difficiles. En fait, il vous faudra probablement vous encourager mentalement pour y arriver.
2. Plus vous arriverez à l'heure souvent, plus cela vous sera facile. Puis, un jour, cela deviendra votre comportement normal. C'est comme si vous aviez été reprogrammé. Vous découvrirez aussi que les avantages du nouveau programme sont bien plus grands que ceux que vous procurait l'ancien.

En améliorant systématiquement un comportement à la fois, vous pouvez de façon spectaculaire améliorer globalement votre style de vie. Y compris votre santé, vos revenus, vos relations et vos loisirs.

MARK:

En parlant d'habitudes de vie, je n'ai jamais été en si bonne forme. Je suis plus conscient aujourd'hui grâce aux connaissances et au soutien de ma femme Crystal. Je suis plus conscient de la façon dont mon corps

bouge. Je commençais à ralentir car, vous le savez, les vieilles personnes oublient de prendre leurs vitamines et leurs neutraceutiques et de faire de l'exercice au moins une heure par jour. Physiquement, vous devez être souple et avoir de l'équilibre. Chacune de ces choses demande une décision quant à la somme d'efforts que vous allez déployer pour augmenter votre bonne forme en vieillissant. Je dépense beaucoup d'argent pour ma santé et j'utilise des acuscopes et des myoscopes qui sont des appareils électroniques sophistiqués pour augmenter l'énergie.

Ma meilleure nouvelle habitude d'affaires est une méditation quotidienne pour atteindre ce que j'appelle une zone athlétique, ou le vortex, pour ressentir «l'émotion» de la conscience. Cela développe l'habitude de la conscience, être là où vous voulez être avant même d'y arriver. Vous devez vous projeter vers le résultat final. Par exemple, je voyais *Bouillon de poulet pour l'âme* au sommet alors que nous étions rejetés par les autres qui nous disaient «Cela ne marchera jamais.» Nous avons néanmoins persévéré et nous y sommes arrivés.

LA DÉTERMINATION DIFFÉRENCIE LES GRANDS LEADERS DES GRANDS RÊVEURS ET DES GRANDS PARLEURS

Comment IDENTIFIER les mauvaises habitudes

CONNAISSEZ LES HABITUDES QUI TRAVAILLENT CONTRE VOUS

Plusieurs de nos habitudes, de nos modèles, de nos particularités et de nos bizarreries sont invisibles, ce qui a amené le célèbre auteur Oliver Wendell Holmes à observer: «Nous avons tous besoin de nous faire enseigner l'évidence.» Examinons donc de plus près les habitudes qui vous nuisent. Vous en connaissez probablement quelques-unes. Voici une liste des plus fréquentes qui nous ont été communiquées par nos clients lors de nos ateliers.

- Négliger de retourner les appels dans un délai raisonnable.
- Arriver en retard aux réunions et aux rendez-vous.
- Mauvaise communication avec les collègues et le personnel.
- Ne pas mettre votre site Web à jour.
- Ne pas se donner assez de temps pour les déplacements entre les rendez-vous à l'extérieur.
- Ne pas s'occuper de la paperasserie rapidement et efficacement.
- Perdre du temps sur l'Internet.
- Négliger de payer les factures, ce qui entraîne des pénalités.
- Ne pas suivre d'assez près les comptes clients en souffrance.
- Parler au lieu d'écouter.
- Oublier le nom d'une personne, soixante secondes (ou moins) après qu'on nous l'ait présentée.
- Appuyer sur le bouton de rappel du réveil plusieurs fois le matin avant de se lever.
- Travailler de longues journées sans faire de l'exercice ni prendre de pauses régulières.
- Ne pas passer assez de temps avec vos enfants.
- Se nourrir de restauration rapide du lundi au vendredi.
- Manger à des heures irrégulières.
- Quitter la maison le matin sans serrer dans ses bras sa femme, son mari, ses enfants et/ou son chien.
- Apporter du travail à la maison.
- Être rivé sur son agenda électronique pendant un repas avec votre conjoint.
- Faire ses réservations à la dernière minute (au restaurant, pour les voyages, le théâtre ou les concerts).
- Ne pas répondre aux demandes tel que promis.
- Ne pas prendre assez de temps pour les loisirs et la famille – sans culpabilité!

- Ne jamais fermer son téléphone portable.
- Ne jamais détruire les anciens courriels.
- Contrôler toutes les décisions, particulièrement les choses sans importance que vous devriez déléguer!
- Remettre tout à plus tard, des comptes de taxes au nettoyage du garage.

Maintenant faites votre inventaire en dressant la liste de toutes les habitudes qui vous rendent improductif. Réservez une heure ou plus pour vous consacrer tout entier à cette tâche. Organisez-vous pour ne pas être interrompu. C'est un exercice valable qui vous donnera une base solide pour améliorer vos performances au cours des prochaines années. En fait, ces mauvaises habitudes ou ces obstacles qui vous empêchent d'atteindre vos objectifs vous serviront de tremplin pour votre succès futur. Tant que vous n'aurez pas compris ce qui vous freine, il vous sera difficile de développer des habitudes plus productives. La *Formule des habitudes gagnantes*, à la fin de ce chapitre, vous suggérera des moyens concrets de transformer vos mauvaises habitudes en stratégies de réussite.

Une autre façon d'identifier vos comportements improductifs est de demander l'opinion des autres. Parlez à des gens que vous respectez et que vous admirez, des gens qui vous connaissent bien. Demandez-leur quelles sont les mauvaises habitudes qu'ils ont observées chez vous. Recherchez la cohérence. Si vous parlez à dix personnes et que huit d'entre elles vous disent que vous ne répondez jamais aux courriels importants, soyez attentif. **N'oubliez pas – votre comportement extérieur est la vérité, alors que votre perception intérieure, intime, de votre comportement n'est souvent qu'une illusion**.

Si vous êtes ouvert aux opinions honnêtes, vous pourrez vous ajuster plus rapidement et éliminer les mauvaises habitudes pour de bon.

L'ENSEMBLE DE VOS HABITUDES ET DE VOS CROYANCES EST LE PRODUIT DE VOTRE ENVIRONNEMENT

Voici une idée très importante. Il faut comprendre que les personnes que vous fréquentez et l'environnement dans lequel vous vivez influencent

fortement votre conduite. Une personne qui a grandi dans un milieu négatif, soumise à des abus physiques ou verbaux continuels, aura une vue du monde différente de celle d'un enfant élevé dans une famille chaleureuse, aimante et qui l'a soutenu. Leur attitude et leur niveau d'estime de soi seront différents. Un environnement où il y a de l'abus crée souvent une impression d'être sans valeur et d'avoir un manque de confiance en soi, sans oublier la peur. Un ensemble de croyances négatives, qui se prolongent à l'âge adulte, peut créer toutes sortes d'habitudes improductives dont l'usage des drogues, la criminalité et l'incapacité de se tracer un plan de carrière.

La pression des pairs peut aussi jouer un rôle négatif ou positif. Si vous fréquentez des gens qui se plaignent sans cesse que les choses vont mal, vous finirez peut-être par les croire. D'autre part, si vous êtes entouré de gens forts qui ont une attitude positive, il est plus probable que vous voyiez un monde plein d'opportunités et d'aventures.

Même si vous avez la malchance d'être issu d'un milieu fortement désavantagé, vous pouvez quand même faire des changements. Vous n'aurez peut-être besoin que d'une seule personne pour vous aider à faire la transition. Un excellent entraîneur, un professeur, un thérapeute, un mentor ou un modèle positif peut avoir un impact extraordinaire sur votre avenir. **La seule condition préalable est que vous devez vous engager à changer**. Lorsque vous serez prêt à le faire, les bonnes personnes croiseront votre chemin pour vous aider. Notre expérience nous a appris la véracité de l'adage «Le maître arrive quand l'élève est prêt.»

Comment CHANGER les mauvaises habitudes

ÉTUDIEZ LES HABITUDES DE CEUX QUI ONT RÉUSSI

Nous l'avons dit plus tôt, ceux qui réussissent ont développé des habitudes gagnantes. Apprenez à observer ces gens et identifiez leurs habitudes. Étudiez la vie de ceux qui ont réussi. Comme l'a dit le philosophe des affaires bien connu Jim Rohn: «Ils laissent des indices.» Et si vous interviewiez chaque mois une personne qui a réussi? Invitez-la à un petit-déjeuner ou à un déjeuner et posez-lui beaucoup de questions sur sa discipline, sa routine et ses habitudes. Que lisent ces personnes? De quels

clubs ou associations sontelles membres? Comment planifient-elles leur temps? Si vous écoutez attentivement et prenez de bonnes notes, vous obtiendrez une mine d'idées puissantes en peu de temps. Si votre demande est sincère, les gens qui ont vraiment réussi seront heureux de partager leurs idées. Ils aiment avoir l'occasion de conseiller des gens qui cherchent sérieusement à améliorer leur vie.

JACK et MARK:

Quand nous avons terminé la rédaction de notre premier livre de la série *Bouillon de poulet pour l'âme*, nous avons demandé à des auteurs à succès de notre connaissance – Barbara De Angelis, John Gray, Ken Blanchard, Harvey Mackay, Harold Bloomfield, Wayne Dyer et Scott Peck – quelles stratégies particulières nous devrions adopter pour nous assurer que notre livre deviendrait un bestseller. Toutes ces personnes ont été généreuses en nous donnant leurs idées et leurs observations. Nous avons fait tout ce qu'elles nous ont suggéré. Nous avons pris pour habitude de donner au moins une entrevue à la radio chaque jour, sept jours par semaine pendant deux ans. Nous avons embauché notre propre agent de publicité. Chaque jour, nous avons envoyé cinq livres à des critiques littéraires ou des leaders d'opinion potentiels. Nous avons donné les droits gratuits de reproduction de nos histoires aux journaux et aux magazines. Nous avons proposé des séminaires de motivation à tous ceux qui s'occupaient de la vente de nos livres. Bref, nous avons demandé quelles devraient être nos habitudes pour créer des best-sellers et nous les avons mises en application. À ce jour, nous avons vendu 500 millions de livres dans le monde entier.

Le problème est que la plupart des gens ne demandent pas. Ils se donnent plutôt toutes sortes d'excuses. Ils sont trop occupés, ou se disent que les gens qui réussissent n'auront pas de temps à leur consacrer et, de toute façon, se demandent comment les rejoindre. Les gens qui ont réussi ne se tiennent pas au coin des rues en attendant les entrevues. Évidemment. N'oubliez pas, il faut du travail. Cela signifie que vous devez être ingénieux et trouver des moyens de découvrir où ces gens qui ont réussi travaillent, vivent, mangent, et les endroits qu'ils fréquentent. Faites-en un jeu. Amusez-vous. Cela en vaut la peine! (Au chapitre 5, qui met le *focus* sur

«Développer d'excellentes relations», vous apprendrez comment trouver et entrer en contact avec des mentors qui ont réussi.)

Il y a un autre moyen de connaître les gens qui ont réussi: lisez leur autobiographie ou leur biographie. Il en existe des centaines. Ce sont de belles histoires vraies remplies d'idées, et vous trouverez ces livres à la bibliothèque ou à la librairie de votre quartier. Lisez-en un par mois et en un an, vous en aurez appris plus que dans bien des cours universitaires.

De plus, soyez à l'affût des documentaires télévisés consacrés aux gens qui ont réussi. Nous avons, tous trois, acquis une autre habitude: celle d'écouter des programmes audio de motivation et d'information pendant que nous conduisons nos autos, faisons nos exercices ou marchons. Si vous écoutez de tels enregistrements trente minutes par jour, cinq jours par semaine, dans dix ans, vous aurez eu accès à plus de mille trois cents heures d'information nouvelle et utile. C'est une habitude développée par presque toutes les personnes de notre connaissance qui ont réussi. (À la fin de cet ouvrage, dans la section Guide ressources, vous trouverez une liste des meilleurs programmes audio.)

Notre ami Jim Rohn dit: «Si vous lisez chaque mois un livre traitant de votre secteur d'activité, dans dix ans vous aurez lu 120 livres. Cela vous placera dans le *top* 1% de votre secteur.» À l'inverse, Jim ajoute sagement: **«Tous les livres que vous n'avez pas lus ne peuvent pas vous aider!»** L'Internet est une excellente source de vidéos, de musique, d'applications et de programmes de formation inspirants. Toute cette information fantastique est là et vous attend. Alors régalez-vous et voyez comment vos connaissances augmenteront. Bientôt, si vous mettez en pratique ce que vous avez appris, votre revenu s'envolera également vers des sommets.

DÉVELOPPEZ L'HABITUDE DE CHANGER VOS HABITUDES

Les gens qui sont riches dans tous les sens du terme ont compris que la vie est une suite d'expériences d'apprentissage. Ce n'est jamais terminé. Apprenez à constamment raffiner vos habitudes. Il y a toujours un nouveau niveau à atteindre, peu importe votre compétence actuelle. Si vous cherchez toujours à vous améliorer, vous formez votre caractère. Vous devenez une meilleure personne et vous avez plus à offrir. C'est un voyage excitant qui

vous mènera finalement à la plénitude et à la prospérité. Malheureusement, il nous arrive parfois d'apprendre des leçons à nos dépens.

LES:

Lors d'une visite de routine chez mon médecin pour un bilan, j'ai appris que mon taux de triglycérides était un peu élevé, tout comme mon «mauvais» cholestérol. On m'a aussi suggéré de perdre cinq kilos, car mon indice de masse corporelle (IMC) tendait à dépasser la normale saine pour un adulte qui se situe à 20-25. Alors, que faire devant une telle évidence? On a le choix. Ignorer les chiffres ou commencer à penser aux conséquences éventuelles – le diabète et la maladie cardiaque sont les premiers auxquels j'ai pensé.

J'ai toujours cru qu'il valait mieux prendre des mesures préventives quand il s'agissait de ma santé. Je n'ai jamais été porté à attendre la crise! Par contre, je m'étais laissé aller à de mauvaises habitudes et j'avais ignoré quelques signaux précurseurs. Il est facile de trouver des excuses quand on est pris par son travail. J'ai décidé d'apporter quelques changements à mes habitudes alimentaires. En y pensant bien, j'ai conclu que je consommais trop de sucre. Ce que je croyais être un petit-déjeuner santé consistait en un mélange de trois céréales et trois ou quatre portions de fruits. Une nutritionniste m'a dit que cela était beaucoup trop de sucre pour commencer la journée. Premier avertissement! Après réflexion, j'ai réalisé que je consommais plus de sodas et boissons sucrées que la norme. De plus, dans les moments de pression avant les échéances au bureau, le chocolat et les biscuits étaient mes aliments réconfortants. La somme de ces comportements était évidente! Trop de sucre – plus de masse corporelle – donne des résultats de tests négatifs.

Cher lecteur, si c'est aussi votre cas, courage: la solution est simple. Dans mon cas, il a suffi d'oublier le chocolat et les biscuits d'un coup et d'étaler mon alimentation durant la journée en plus petites portions. Devinez ce qui s'est produit. J'ai perdu 7 kilos en deux mois et mes triglycérides sont revenus à la normale, tout comme mon IMC.

J'ai plus d'énergie, plus de concentration et plus de confiance depuis que j'ai repris ma santé en mains en apportant quelques changements. Ai-je éprouvé de la difficulté à laisser de côté les boissons sucrées et les

biscuits? Étonnamment, non, même si je me permets encore quelques biscuits. Après tout, il faut bien profiter de la vie, non?

J'en ai retenu ce qui suit: il ne faut pas devenir complaisant relativement à ces aspects importants de la vie! La complaisance entraîne des conséquences dangereuses. Restez vigilants!

Nous avons raconté cette histoire pour montrer comment la vie nous fait toujours payer le prix de nos actes. Avant de vous embarquer dans une voie, soyez certain de regarder vers l'avant. Êtes-vous en train de vous créer des conséquences négatives ou des récompenses potentielles? Réfléchissez bien. Faites des recherches. Posez des questions avant d'adopter de nouvelles habitudes. Si vous le faites, vous profiterez plus des nombreux plaisirs de la vie et vous n'aurez pas à demander à grands cris qu'on vous donne de la morphine pour apaiser vos souffrances!

Maintenant que vous savez comment vos habitudes fonctionnent vraiment et comment les identifier, terminons par la partie la plus importante – comment changer vos habitudes de façon permanente.

En plus de la liste de vos mauvaises habitudes, voici quelques questions pour stimuler votre recherche:

- **Mes habitudes financières m'aident-elles à atteindre mes plus importants objectifs financiers?** Par exemple, la liberté financière, c'est-à-dire le choix de faire ce que je veux sans me soucier des coûts.
- **Mes habitudes de santé compromettent-elles mon bien-être futur?** Par exemple, ne pas faire d'exercice et consommer des aliments hypercaloriques.
- **Quelles habitudes devrais-je améliorer dans mes communications?** Par exemple, mieux écouter, parler clairement, manifester de l'empathie, être moins contrôlant.
- **Lesquelles de mes habitudes nuisent à mes relations familiales?** Par exemple, ne pas porter attention, être égoïste, être perfectionniste.

La formule des habitudes gagnantes

C’est une méthode par étapes qui vous aidera à acquérir de meilleures habitudes. Elle fonctionne parce qu’elle est simple. Vous n’avez pas besoin d’une stratégie compliquée. Cette grille peut s’appliquer à tous les domaines de votre vie, professionnelle ou personnelle. Si vous la mettez en pratique de façon constante, elle vous aidera à réussir tout ce que vous désirez. Il y a trois étapes fondamentales.

1. Identifiez clairement vos mauvaises ou stériles habitudes

Il est important que vous réfléchissiez aux conséquences éventuelles de vos mauvaises habitudes. Elles ne se manifesteront peut-être pas demain, ni la semaine prochaine, ni le mois prochain. Leurs véritables incidences pourraient ne se produire que dans plusieurs années. Pris une journée à la fois, votre comportement improductif ne semble peut-être pas si sérieux.

Le fumeur se dit: «Quelques cigarettes changeront quoi aujourd’hui? Elles m’aident à relaxer. Je n’ai pas de difficulté à respirer, je ne tousse pas.» Pourtant, les jours s’accumulent et vingt ans plus tard, dans le bureau du médecin, les radiographies sont probantes. Pensez à ceci: Si vous fumez dix cigarettes par jour pendant vingt ans, cela fait soixante-treize mille cigarettes. Croyez-vous que soixante-treize mille cigarettes peuvent affecter vos poumons? Évidemment! En fait, les conséquences pourraient être fatales. **Ainsi, quand vous analysez vos propres mauvaises habitudes, pensez à leurs conséquences à long terme. Soyez totalement honnête. Votre vie pourrait en dépendre**[1].

2. Définissez votre nouvelle habitude gagnante

En règle générale, il s’agit de l’opposé de votre mauvaise habitude. Pour notre fumeur, ce serait «Cesser de fumer». Qu’allez-vous faire concrètement? Pour vous motiver, pensez à tous les avantages et à toutes les récompenses qui viendront avec votre nouvelle habitude gagnante. Cela vous aidera à vous faire une idée claire de ce que cette nouvelle habitude vous procurera. **Plus saisissante sera votre description des avantages, plus vous serez susceptible de passer à l’action**.

3. PRÉPAREZ UN PLAN D'ACTION

C'est ici que tout se joue. Dans notre exemple du fumeur, il y a plusieurs options. Lisez de la documentation sur l'abandon du tabac. Suivez une thérapie par l'hypnose. Quand l'envie se fait pressante, remplacez la cigarette par autre chose. Faites un pari avec un ami pour vous rendre plus responsable. Entreprenez un programme d'exercices au grand air. Utilisez le traitement aux timbres de nicotine. Évitez les autres fumeurs. La chose importante est de décider quels seront les gestes précis que vous poserez.

Vous devez passer à l'action. Commencez par une habitude que vous voulez vraiment changer. *Focalisez votre attention* immédiatement sur vos trois étapes fondamentales et mettez-les en pratique. Faites-le maintenant. **N'oubliez pas que rien ne changera si vous ne changez pas vous-même**.

RÉFLEXIONS

Plus nous avançons en âge, plus le monde évolue et nos habitudes aussi. Voici quelques habitudes qui font désormais partie de notre vie quotidienne, où que nous soyons dans le monde: les textos, le magasinage en ligne, le téléchargement de musique et de films, sans compter des applications pour presque tout ce dont nous avons besoin.

Par contre, nous avons observé que plus nous sommes connectés électroniquement, moins nous le sommes physiquement et émotivement.

Si nous ne pensons pas à l'avenir, ceci pourrait avoir de graves conséquences. Au cours de notre carrière, nous avons découvert que la communication est une des aptitudes les plus importantes dans la vie. Pour réussir, les entreprises et les personnes doivent développer d'excellentes habitudes de communication. Si les appels-conférences et les vidéoréunions réduisent considérablement les frais de voyage et permettent d'arriver plus rapidement à des résultats dans une équipe, ils ne remplaceront jamais les rencontres face à face. Cela est particulièrement vrai quand il s'agit de présenter ses produits ou services pour la première fois. L'écran vidéo ne permet pas de saisir toutes les nuances subtiles.

En face à face, le présentateur a toujours l'avantage de créer une énergie émotive directe. La capacité de répondre sur-le-champ et avec confiance à une objection inattendue pour éventuellement conclure la vente est souvent attribuable à l'énergie dynamique qui se dégage «en direct» dans la salle. Avez-vous abandonné la force des exposés personnels au profit du confort trompeur de la technologie? Cela est particulièrement vrai quand vous négociez un gros contrat ou que vous tentez d'entrer en relation avec une personne influente.

À la maison, les statistiques démontrent que les familles qui ont l'habitude de prendre leurs repas ensemble, particulièrement le souper, communiquent mieux et ont de meilleures relations. Les familles qui sont fragmentées et polarisées ont des habitudes qui sont différentes. Ces gens mangent souvent seuls et donnent la priorité à leurs appareils numériques.

Plusieurs enfants préfèrent leurs jeux vidéo aux discussions familiales. Vous voyez sans doute les conséquences que cette mauvaise habitude peut entraîner.

Nous l'avons déjà dit, les gens et les familles qui réussissent ont des habitudes qui mènent au succès.

Le temps est-il venu pour vous de changer vos habitudes, particulièrement celles qui peuvent nuire à vos relations les plus importantes?

L'une des choses que vous devez vraiment bien comprendre, c'est que, quelle que soit la chose que vous voulez améliorer – votre santé, vos relations, et même votre golf – elle demande que vous développiez des habitudes faciles à mesurer et à traduire en actions. Si le but est clair, il ne s'agit plus que de s'y commettre et de faire un suivi hebdomadaire de vos meilleures actions jusqu'à ce qu'elle deviennent naturelles. Nous voulons que vous voyiez une transformation dans vos résultats et dans votre mode de vie. Le chapitre suivant s'ajoutera à ce que vous avez appris à propos des habitudes. Il s'agit de concentrer votre pouvoir.

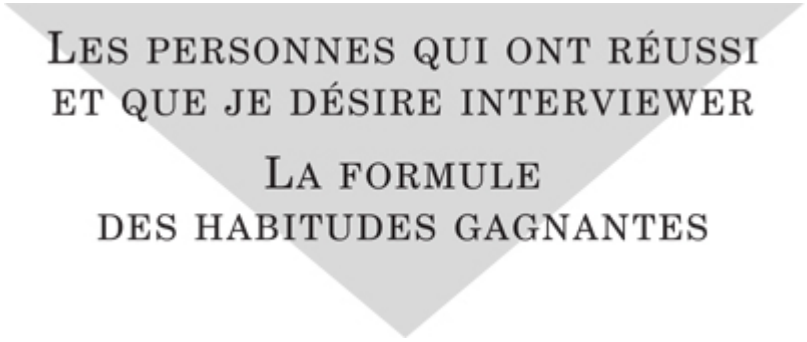
Attendez-vous à des découvertes!

«Le pouvoir est la faculté ou la capacité d'agir,
la force et la capacité de réaliser des choses.
C'est l'énergie vitale de faire des choix
et de prendre des décisions.

C'est aussi la capacité de corriger des habitudes
profondément ancrées et d'en développer
de meilleures, plus efficaces.»

— STEPHEN R. COVEY

PLAN D'ACTION



A. Les personnes qui ont réussi et que je désire interviewer.

Dressez une liste de personnes que vous respectez, qui ont déjà très bien réussi. Fixez-vous comme objectif d'inviter chacune d'elles à un petit-déjeuner ou à un déjeuner, ou prenez rendez-vous pour les rencontrer à leur bureau. N'oubliez pas d'apporter un carnet de notes ou un magnétophone pour noter leurs meilleures idées.

	Nom	**Téléphone**	**Date d'entrevue**
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

B. La formule des habitudes gagnantes.

Étudiez les exemples qui suivent. Il y a trois parties – A, B et C. Dans la partie A, décrivez l'habitude qui vous nuit. Soyez précis. Ensuite, évaluez les conséquences si vous continuez à répéter ce comportement.

Chacune de vos actions a des conséquences. Les mauvaises habitudes (les comportements négatifs) entraînent des conséquences négatives. Les bonnes habitudes (les comportements positifs) apportent des avantages et des récompenses. Dans la partie B, décrivez votre nouvelle habitude gagnante. En général, il vous suffira d'écrire le contraire de la partie A. Si vous aviez la mauvaise habitude d'apporter trop de travail à la maison durant les weekends, votre nouvelle habitude devrait être de garder vos weekends libres pour le plaisir et la famille. Dans la partie C, faites une liste des trois actions que vous entreprendrez pour que votre nouvelle habitude gagnante devienne réalité. Soyez précis. Choisissez une date et… au travail!

A. L'habitude qui me nuit

EXEMPLE	CONSÉQUENCES
Apporter trop de travail à la maison pour le weekend.	Pas assez de temps pour la famille, sentiment de culpabilité, les relations importantes se polarisent, le mariage en prend un coup.

B. Nouvelle habitude gagnante

EXEMPLE	AVANTAGES
Aucun travail pendant le weekend.	Mentalement plus détendu, plus régénéré et plus dispos, moins de stress, vivre des expériences familiales uniques.

C. Le plan d'action en trois étapes pour démarrer ma nouvelle habitude

1. Mieux planifier mon travail, réduire mes engagements.

2. Déléguer les tâches secondaires à mon personnel pour libérer mon temps.
3. Demander à la famille de me surveiller. Pas de golf si je ne livre pas la marchandise!

Date de mise en action: le 3 février.

A. L'habitude qui me nuit

EXEMPLE	CONSÉQUENCES
Prendre de mauvaises décisions d'investissement comme des combines pour s'enrichir rapidement, ou acheter des titres à haut risque.	Gêne, patrimoine réduit, augmentation du stress dans la famille, besoin de travailler plusieurs années de plus pour se refaire.

B. Nouvelle habitude gagnante

EXEMPLE	AVANTAGES
Investir sagement dans les secteurs que je connais bien.	Paix d'esprit, sécurité, reprise de confiance, meilleure concentration, valeur nette en meilleure santé, liberté.

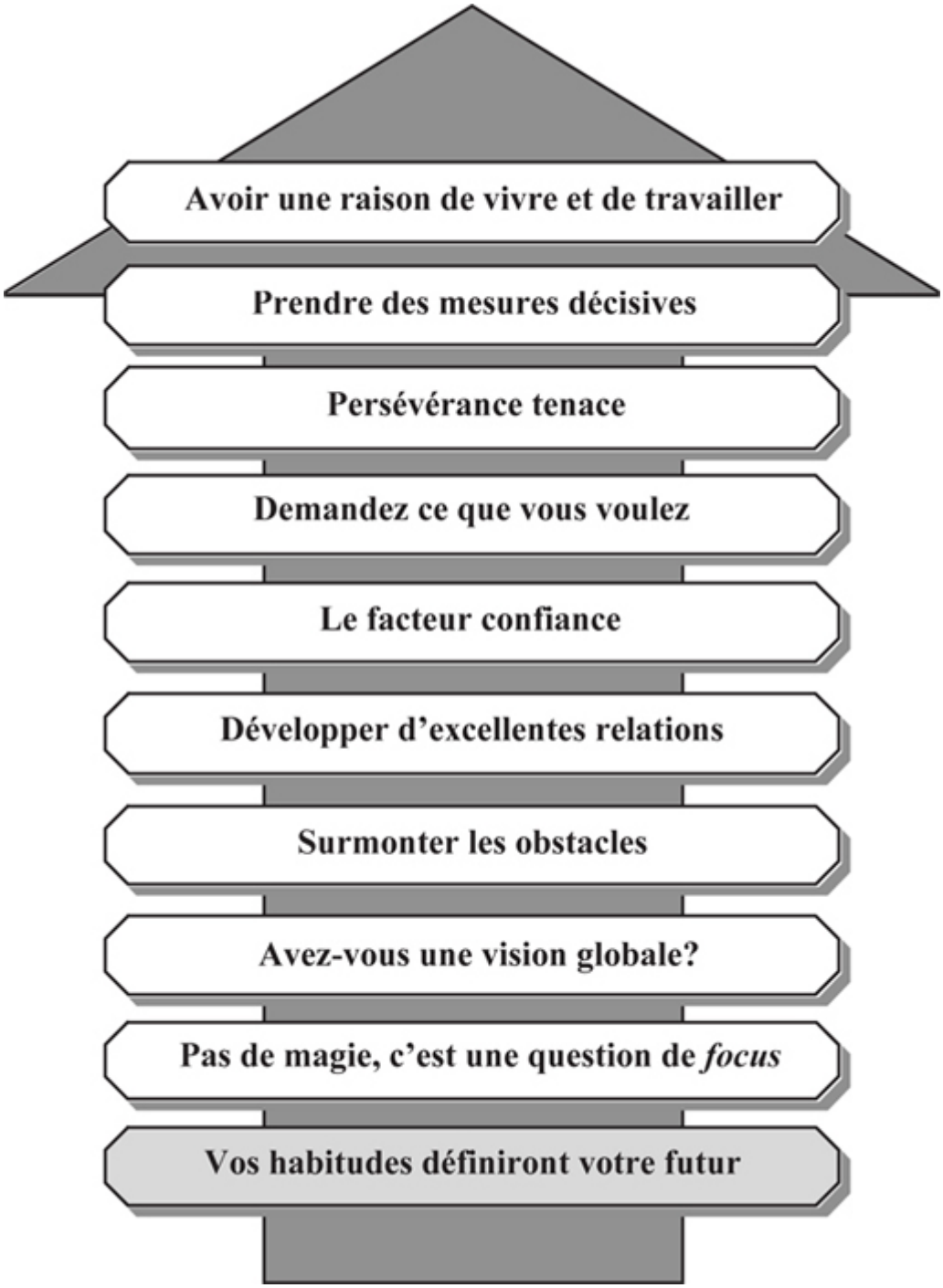
C. Le plan d'action en trois étapes pour démarrer ma nouvelle habitude

1. Recruter un bon mentor financier en qui j'ai confiance.
2. Créer un nouveau plan financier, en accord avec ma nouvelle tolérance aux risques.
3. Créer une forme d'épargne automatique où je verserai 10% de mes revenus mensuels.

Date de mise en action: lundi, 19 mars.

Sur une feuille séparée, utilisez cette grille pour y inscrire vos habitudes et vos plans d'action.

FAITES-LE MAINTENANT!


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Vous avez complété la première étape, bravo!

1. Le tabagisme est la principale cause de décès évitable. Les adultes qui fument la cigarette décèdent en moyenne quatorze ans plus tôt que les non-fumeurs. Source: CDC.

2E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Pas de magie, c'est une question de *focus*

«Apprenez à mettre les choses en perspective. Bien des gens ne réussissent pas parce qu'ils consacrent trop de temps aux choses mineures.»

— JIM ROHN

Le dilemme de l'entrepreneur.

Si vous êtes propriétaire de votre entreprise ou si vous prévoyez l'être bientôt, vous devez connaître le dilemme de l'entrepreneur. (Vous pouvez également transposer ceci si vous faites partie de la direction ou exercez toute autre fonction d'administration.) Voici le scénario: vous avez une idée géniale pour vendre un nouveau produit ou offrir un service unique. Vous vous imaginez que vous pouvez le faire mieux que quiconque et, bien sûr, vous ferez beaucoup d'argent.

Initialement, le but premier de l'entreprise est de se trouver de nouveaux clients et de garder ceux que vous avez déjà. Ensuite, il faut faire un juste profit. Au départ, beaucoup de petites entreprises en démarrage manquent de capitaux. Il en résulte que l'entrepreneur doit porter plusieurs chapeaux, surtout au cours de la première année, et consacrer de longues journées et des nuits à son entreprise, sans beaucoup de temps de loisirs. Pourtant, c'est une période excitante où on négocie des contrats, rencontre les clients potentiels et améliore le produit ou le service.

À mesure que les choses avancent, il faut ajouter des gens et des systèmes pour assurer la stabilité. Graduellement, l'entrepreneur est de plus en plus accaparé par des tâches administratives. La paperasserie augmente et ce qui était à l'origine un projet passionnant devient une routine

quotidienne où on passe beaucoup plus de temps à éteindre les feux, à gérer les problèmes de personnel, les défis fiscaux et le fonds de roulement mensuel.

Cela vous dit quelque chose? Dites-vous que vous n'êtes pas seul. En cent neuf ans cumulés de notre expérience d'affaires, nous l'avons vécu très souvent. Le dilemme est aggravé parce que plusieurs entrepreneurs (et gestionnaires) sont contrôlants. Ils ont beaucoup de difficulté à déléguer, à permettre à d'autres personnes de faire leur part. La délégation n'est pas leur plus grande qualité et, bien sûr, ils ont un attachement émotif à l'entreprise. Après tout, ils l'ont créée, l'ont soignée et l'ont nourrie. Ils connaissent chaque détail et, dans leur esprit, personne ne peut accomplir ces importantes tâches journalières mieux qu'eux.

C'est le pire des cercles vicieux. Vous ne pouvez vous occuper des nouvelles occasions qui se présentent, des plus gros contrats à signer, parce que vous êtes prisonnier de la routine quotidienne. C'est frustrant. Vous vous dites alors: «Si je travaillais plus fort et si je suivais un cours de gestion du temps, je pourrais tout faire.» Cela ne vous sera d'aucun secours. Travailler plus fort et plus longtemps ne règlera pas votre dilemme. Croyez-nous, nous l'avons essayé à de nombreuses reprises. Quelle est la solution? La voici, en une seule phrase: **Vous devez consacrer à chaque semaine la plus grande partie de votre temps à ce que vous faites le mieux et laisser les autres faire ce qu'ils font le mieux**.

En un mot, voilà votre solution.

Centrez votre attention sur les activités auxquelles vous excellez et desquelles vous obtenez des résultats extraordinaires. Si vous ne le faites pas, vous ne réussirez probablement qu'à augmenter votre stress et à vous mener vers un burn-out. Ce n'est pas une perspective attrayante. Vos activités brillantes vous donnent de l'énergie, entretiennent votre enthousiasme et vous donnent le temps d'exploiter toutes les nouvelles occasions d'affaires. Vous vous demandez pourtant comment vous libérer de toutes ces choses qui mangent votre temps. Vous avez raison. Elles ne disparaîtront pas. Plus loin dans ce chapitre, vous apprendrez comment faire face à ces contraintes et vous en débarrasser.

Focaliser votre attention sur vos talents NATURELS

Vous devez absolument comprendre ceci. Pour vous aider à y arriver, allons jeter un coup d'œil dans le monde de la musique *rock and roll*.

Les Rolling Stones sont un des groupes les plus productifs et les plus durables de l'histoire du *rock and roll*. Leur carrière dure depuis quarante ans. Mick Jagger et ses trois amis ont dépassé la soixantaine et ils donnent encore des concerts dans des stades à guichets fermés partout dans le monde. Vous n'aimez peut-être pas leur musique, mais il est difficile de nier leur succès.

Allons dans les coulisses, juste avant que leur concert commence… La scène est prête. Il a fallu plus de deux cents personnes pour ériger cette énorme structure haute de plusieurs étages et aussi longue qu'un demi-terrain de football. Il a fallu un convoi de plus de vingt camions-remorques pour la transporter jusqu'ici. Deux avions privés transportent le personnel-clé, incluant le groupe, d'une ville à l'autre. C'est une opération gigantesque. Une tournée mondiale génère plus de 80 millions de dollars en profits. De toute évidence, un effort bien récompensé!

Une limousine arrive derrière la scène. Les quatre membres du groupe en descendent et attendent leur signal d'entrée en scène. On peut voir qu'ils sont un peu nerveux et excités au moment où soixante-dix mille personnes se mettent à crier à l'annonce de leur nom. Les Stones montent sur scène et prennent leurs instruments. Pendant les deux heures qui suivent, ils donnent une performance brillante et leur légion de fans retournent alors chez eux heureux et satisfaits. Après le dernier rappel, les artistes saluent, remontent dans la limousine qui les attend et sortent du stade.

Ce sont des maîtres dans l'art de mettre leur *Focus sur les priorités*. Cela signifie qu'ils ne se concentrent que sur ce qu'ils font brillamment – enregistrer et donner des spectacles sur scène – rien d'autre. Prenez-en note. Après la planification initiale, ils ne s'occupent pas du transport de l'équipement, ni de l'itinéraire complexe de la tournée, ni de monter la scène, ni des centaines d'autres tâches que nécessite une tournée réussie et profitable. Ils laissent à d'autres personnes compétentes le soin de s'occuper de ces choses. Les Stones se concentrent sur ce qu'ils font le mieux – chanter et donner des spectacles.

Voici un message important pour vous, cher lecteur: **Lorsque vous centrez le plus possible votre temps et vos énergies à faire les choses que vous faites brillamment, vous récoltez éventuellement de généreuses**

récompenses. C'est une vérité fondamentale et elle est cruciale pour votre succès futur.

PRATIQUEZ, PRATIQUEZ, PRATIQUEZ

Prenons quelques autres exemples. Le sport en est un bon. Chaque athlète champion *focalise son attention* sur ses talents exceptionnels et cherche constamment à améliorer son niveau de performance. Peu importe le sport choisi, tous les champions ont un point commun. Ils passent la plus grande partie de leur temps à garder le *focus* sur leurs forces, sur les choses pour lesquelles ils ont un talent naturel. Ils gaspillent très peu de temps à des activités non productives. De plus, ils pratiquent, pratiquent et pratiquent encore, souvent plusieurs heures par jour, pour perfectionner leur art.

LeBron James, le plus jeune joueur de basketball de tous les temps à avoir marqué 9 000 points dans la NBA, a été honoré plusieurs fois au cours de sa carrière professionnelle. LeBron effectue des centaines de tirs en suspension chaque jour, cela fait partie de son programme d'exercice. La vedette de soccer de Barcelone, Lionel Messi, meilleur joueur au monde, répète sa technique du dribble sans arrêt. Il est de petite taille, mais sa technique est tellement au point qu'on dirait que le ballon est collé à ses pieds quand il court. Il marque des buts sans effort apparent, profitant de la moindre ouverture. À vingt-quatre ans, il a remporté tous les grands trophées de club et a été élu le meilleur joueur de football du monde trois années de suite.

Le talent naturel combiné à une discipline quotidienne pour constamment affiner ses talents est ce qui distingue les grands athlètes des autres personnes.

Observez les meilleurs, ils consacrent très peu de temps à leurs points faibles. Plusieurs de nos systèmes scolaires devraient prendre note de ceci. Souvent, on dit aux enfants de focaliser leur attention sur leurs faiblesses et de passer moins de temps sur les sujets où ils réussissent. On dit aux enfants qu'il faut développer le plus d'habiletés possible dans le plus grand nombre de sujets au lieu de garder le *focus* sur quelques-uns. Erreur! Comme le disait le formateur en affaires Dan Sullivan: «Si vous consacrez trop de temps à améliorer vos points faibles, vous vous retrouverez finalement avec

plusieurs fortes faiblesses!» Ce n'est pas ainsi que vous obtiendrez une position compétitive dans le marché ou que vous vous acheminerez vers la richesse. Cela vous maintiendra juste dans la moyenne. En fait, c'est une insulte à votre intégrité de vous spécialiser dans les choses secondaires.

Il est très important de bien distinguer vos forces et vos faiblesses. Il est probable que vous êtes doué pour plusieurs choses, et même génial dans certaines. Dans d'autres domaines, vous êtes compétent et, si vous êtes honnête, il y a des domaines où vous êtes totalement nul. En utilisant une échelle de 1 à 10, vous devriez classer chacune de vos habiletés, un point pour les plus faibles et 10 points pour celles où vous excellez. Dans la vie, vous recevrez vos plus grandes récompenses en consacrant la grande majorité de votre temps aux domaines où vous avez inscrit un 10 sur l'échelle de vos talents.

Pour bien déterminer vos domaines d'excellence, posez-vous quelques questions. Quelles sont les choses que vous faites sans effort – sans beaucoup d'étude ou de préparation? Quelles sont celles que vous faites et que les autres trouvent difficiles? Ils s'émerveillent de votre talent et ne parviennent même pas à l'égaler. Quelles sont les opportunités, dans le marché d'aujourd'hui, pour les domaines de votre génie? Que pourriez-vous créer en utilisant vos talents uniques?

DÉCOUVREZ VOTRE GÉNIE

Dieu nous a tous gratifiés de quelques talents naturels. Une grande partie de votre vie consiste à les découvrir puis à les utiliser au meilleur de vos habiletés. Plusieurs personnes mettent des années à les découvrir et d'autres ne parviennent jamais à identifier leurs plus grands talents. En conséquence, la vie leur apporte moins de satisfaction. Ces gens ont tendance à avoir de la difficulté parce qu'ils passent une grande partie de leur temps à des emplois ou dans des entreprises qui ne conviennent pas à leurs points forts. C'est comme essayer de rentrer de force une cheville carrée dans un trou rond. C'est irréalisable et source de beaucoup de stress et de frustration. D'autres personnes attendent des années avant que ne se manifeste le processus de la découverte de leur génie. C'est le cas de Gord Wiebe.

En 1977, Gord a laissé son emploi à la cour de triage de Winnipeg au Manitoba et a déménagé à l'ouest pour entreprendre une nouvelle vie. À ce

moment, il n'avait pas encore découvert ses véritables talents et possibilités.

Aujourd'hui, à cinquante-huit ans, Gord est l'actionnaire majoritaire d'une entreprise de fabrication nationale dont le chiffre d'affaires a atteint 190 millions de dollars l'an dernier. Comment est-ce arrivé?

D'abord, avec le soutien et l'occasion que lui a fournis un grand mentor, son oncle Harry, qui travaillait dans l'industrie des fenêtres depuis des années. Harry était un entrepreneur passionné et avait décidé de lancer sa propre entreprise de fenêtres résidentielles. À l'époque, Gord était au début de la vingtaine et il admet qu'il n'avait qu'une vague idée du monde des affaires, mais il a développé un talent de vendeur et il aimait voyager dans le sud de l'Alberta pour rencontrer les gens. La compagnie prenait de l'essor, même si le premier plan d'affaires était plutôt «fantaisiste». Cependant, le jeune Gord a découvert que la passion génère le dynamisme et le dynamisme apporte des ventes. De plus, en adoptant une attitude de «priorité au client», il a bâti une solide liste de clients heureux.

En embauchant un vice-président progressiste et talentueux, Gord a dû s'ajuster rapidement, ce qu'il a réussi. Une passion était née chez lui, le désir de supplanter son principal concurrent qui monopolisait le marché des fenêtres depuis des années. Gord s'est lancé dans la bataille et il a relevé le défi avec enthousiasme. Son véritable talent commençait à se manifester. Il a ouvert de nouvelles succursales, embauché plus de monde, et créé une nouvelle division commerciale légère qui s'est ajoutée à la division résidentielle. *All Weather Windows* [*allweatherwindows.com*] était devenu un acteur important en utilisant une technologie novatrice pour rester devant ses concurrents.

Longtemps après avoir quitté le domaine ferroviaire, Gord Wiebe dit que trois valeurs fondamentales sont responsables de la plus grande partie de son succès.

1. Une foi solide en Dieu
2. Une passion continue pour les affaires
3. Un engagement indéfectible de ne pas lâcher, malgré les hauts et les bas que rencontrent toutes les entreprises.

Avec une équipe de plus mille personnes et des bureaux d'un océan à l'autre, il a mis en place une stratégie importante, embauché les bonnes personnes. «La première chose que nous recherchons quand nous embauchons, c'est de savoir si cette personne est passionnée pour son travail. Nous le détectons assez rapidement.»

Ce qui alimente la passion de Gord Wiebe aujourd'hui, après trente-quatre ans en affaires, c'est la perspective excitante de transmettre son entreprise à la prochaine génération. Pas de doute, il savoure son rôle de mentor, en souvenir de l'oncle attentionné qui a changé le cours de sa vie quand il en avait le plus besoin. Chemin faisant, il a appris à libérer ses talents naturels. Il ne lui a suffi que d'avoir l'occasion de les faire éclore.

Vos forces et vos passions concordent-elles dans votre travail? C'est ce qui permet de se concentrer sur les priorités.

Faites-en une de vos activités quotidiennes, et vous verrez votre productivité et vos revenus augmenter très rapidement. Nous avons une méthode pratique qui vous facilitera la tâche et qui vous permettra d'identifier vos talents uniques. On l'appelle l'*Atelier: Focus sur les priorités* et elle est exposée à la page 77. Vous devez absolument savoir clairement ce que vous faites pendant votre semaine typique. Cette vérification de la réalité est habituellement très révélatrice. En un mot, vous faites une liste de toutes les tâches que vous accomplissez au travail lors d'une semaine typique.

La plupart des gens arrivent à un total se situant entre dix et vingt tâches. Un de nos clients en a compté soixante-neuf! Il ne faut pas être grand clerc pour comprendre qu'on ne peut faire soixante-neuf tâches par semaine et être vraiment centré. Même réduite à vingt activités, votre liste est encore trop longue. Vous vous éparpillez et êtes sujet aux interruptions et aux distractions.

Bien des gens sont renversés de constater à quel point leur semaine est fragmentée. Nous entendons souvent des commentaires comme «débordé», «hors de contrôle» et «super stressé». Pourtant, vous prendrez un bon départ en répondant au questionnaire de l'*Atelier: Focus sur les priorités* à la fin de ce chapitre. Vous apprendrez au moins à quoi vous passez votre temps. Après avoir fait l'*Atelier*, l'étape suivante consiste à noter trois domaines où vous êtes génial dans votre travail. Vous vous souvenez de la définition du génie? Ce sont les activités que vous faites sans effort, qui vous donnent de

l'énergie, et qui génèrent les meilleurs résultats et les plus hauts revenus pour votre entreprise.

Incidemment, si vous ne vous occupez pas directement des activités qui génèrent des revenus, qui s'en occupe? Ces gens sont-ils brillants dans cette tâche? Si ce n'est pas le cas, il est probable que vous ayez de graves décisions à prendre très bientôt. N'oubliez pas que les ventes amènent les revenus.

Voici maintenant la prochaine question importante: Au cours d'une semaine normale, quel pourcentage de votre temps consacrez-vous aux activités où vous excellez? Soyez bien honnête. La réponse est souvent de 15 à 25 pour cent. Même si vous consacrez entre 60 et 70 pour cent de votre temps de façon profitable, il y a place à l'amélioration. Et si vous pouviez augmenter à 80 ou 90 pour cent? N'oubliez pas que vos revenus sont directement proportionnels au temps que vous consacrez aux activités où vous êtes génial.

UTILISEZ AU MAXIMUM VOS TALENTS NATURELS.

Ce sont les catalyseurs de votre succès futur.

La prochaine étape consiste à choisir sur votre liste originelle d'activités hebdomadaires trois choses que vous n'aimez pas faire, que vous faites sans enthousiasme, ou pour lesquelles vous n'avez aucun talent. Il n'y a pas de honte à admettre que vous avez quelques points faibles. Les réponses les plus fréquentes dans ce cas sont la paperasserie, la comptabilité, la prise de rendez-vous et les appels de suivi. On retrouve habituellement sur cette liste la foule de petits détails qui font qu'un projet est mené à bon terme. Il est évident qu'il faut s'en occuper, mais pourquoi serait-ce nécessairement vous?

Avez-vous remarqué que ces activités drainent votre énergie au lieu de vous en donner? Si c'est votre cas, il est temps de vous réveiller! Plus vous persistez à faire des tâches que vous détestez, plus vous vous dites qu'elles sont futiles. Comme l'a dit la conférencière réputée Rosita Perez: «Quand le

cheval est mort, il est temps d'en descendre!» Cessez de vous flageller. Il y a d'autres choix possibles.

Êtes-vous un INITIATEUR ou un finisseur?

Voici un bon moment pour examiner pourquoi vous aimez faire certaines choses et d'autres pas. Posez-vous la question: *Suis-je un initiateur ou un finisseur?* Il est probable que vous faites les deux jusqu'à un certain point, mais lequel des deux faites-vous le plus souvent? Si vous êtes un initiateur, vous aimez créer de nouveaux projets, de nouveaux produits et de nouvelles idées qui améliorent les choses. Le problème des initiateurs est qu'ils ne sont pas très efficaces comme finisseurs. Les petits détails dont nous avons parlé plus haut? Ils ennuient les initiateurs. La plupart des entrepreneurs sont d'excellents initiateurs. Mais après avoir lancé le projet, ils ont tendance à l'abandonner pour passer à autre chose. Et il arrive souvent qu'ils laissent derrière eux un véritable fouillis. Il faut alors que d'autres personnes s'en occupent. On les appelle les finisseurs. Les finisseurs aiment terminer des projets. Ils ne sont souvent pas très habiles à initier des choses (c'est le domaine des initiateurs); cependant, ils excellent quand vient le temps de prendre les choses en main, d'évaluer ce qu'il faut faire et de s'assurer que les détails sont réglés efficacement.

Sachez donc qui vous êtes. Il est vraiment utile que vous connaissiez vos tendances naturelles. Si vous êtes un initiateur, vous pouvez cesser de vous sentir coupable parce que vous ne terminez jamais rien. Voici la clé: trouvez un finisseur brillant qui s'occupera des détails et, à vous deux, vous lancerez et terminerez beaucoup plus de projets.

Voici un exemple pratique. Le livre que vous lisez actuellement est parti d'une idée. La rédaction de ce livre – la création des synopsis des chapitres, le développement du contenu de chaque chapitre et l'assurance d'avoir un cheminement logique des idées – est essentiellement le travail d'un initiateur. Chacun des trois auteurs a joué un rôle important dans cette partie du projet. Cependant, pour en arriver au produit fini – la révision, la mise en page, l'impression, la publication et la distribution – il a fallu faire appel à une foule d'autres personnes qui sont de grands finisseurs. Sans elles, le manuscrit original aurait traîné sur les tablettes pendant des années. Voici la

prochaine question importante que vous devez vous poser: qui d'autre pourrait faire les choses que vous n'aimez pas faire?

Par exemple, si vous n'aimez pas la tenue de livres, trouvez un bon comptable. Si vous n'aimez pas prendre vos rendez-vous, demandez à un adjoint compétent de vous aider. Vous n'aimez pas la vente ou «motiver» les gens? Vous avez peut-être besoin d'un formidable directeur des ventes qui pourra recruter, former et suivre les résultats hebdomadaires de votre équipe de vente. Si le temps des impôts vous frustre, faites appel à un fiscaliste exceptionnel.

Réfléchissez avant de dire: «Je n'ai pas les moyens de m'offrir les services de ces gens – c'est beaucoup trop cher.» Combien de temps récupérerez-vous en déléguant efficacement les tâches que vous n'aimez pas de toute façon? Vous déléguez ou vous stagnez. Vous pouvez prévoir embaucher ces gens de façon graduelle ou penser à confier ces tâches à des sous-traitants à temps partiel pour ne pas trop gonfler vos frais fixes.

Une de nos clientes qui possède une entreprise florissante à domicile a trouvé une solution originale. Elle a retenu les services d'une femme qui vient faire sa comptabilité tous les mercredis matin. La même personne fait ensuite le ménage dans la maison pendant l'après-midi. Elle aime les deux tâches, elle a toujours fait du bon travail, et c'était efficace et économique.

Si vous vous sentez DÉBORDÉ, demandez de l'aide!

APPRENEZ À VOUS LIBÉRER DES «TRUCS SECONDAIRES» DANS VOTRE VIE

Si vous êtes dans la situation où vos affaires prennent de l'expansion et que votre rôle dans l'entreprise vous demande de mieux *focaliser votre attention*, une bonne façon d'absorber la charge de travail supplémentaire est d'embaucher un adjoint. Si vous trouvez la bonne personne, il est assuré que votre vie s'en trouvera incroyablement améliorée. Examinons de plus près cette stratégie-clé. En premier lieu, un adjoint n'est pas quelqu'un qui partage son temps avec deux ou trois autres personnes. Un véritable adjoint est exclusivement à votre service. Il ou elle excelle à faire ce que vous n'aimez pas ou ce que vous ne devriez tout simplement pas faire. Son rôle

principal est de vous libérer des détails courants qui embourbent votre semaine de travail. Son rôle est de vous protéger pour vous permettre de garder entièrement votre *focus* sur les activités où vous excellez.

Votre santé future dépend du choix judicieux de cette personne-clé. Choisissez la bonne personne et votre vie s'en trouvera grandement simplifiée, votre niveau de stress diminuera et vous aurez beaucoup plus de plaisir. Choisissez la mauvaise et vous ne ferez qu'aggraver vos problèmes actuels.

Voici quelques conseils: d'abord, dressez la liste de toutes les tâches que vous voulez déléguer entièrement à cette personne. La plupart de ces tâches sont celles que vous ne voulez plus sur votre propre liste d'activités de la semaine. Pendant l'entrevue, demandez aux trois meilleurs candidats de remplir une formule d'évaluation personnelle de profil. Il en existe d'excellentes sur le marché. (Voir le Guide ressources, à la fin de cet ouvrage.)

Vous pouvez préparer le profil du candidat ou de la candidate idéal avant de recruter. Comparez le profil des trois meilleurs candidats au profil idéal. En règle générale, la personne qui se rapproche le plus de votre profil idéal sera la meilleure candidate pour le poste. Bien sûr, il vous faudra tenir compte d'autres facteurs comme l'attitude, l'honnêteté, l'intégrité, les antécédents et autres.

Prenez garde de ne pas embaucher une personne qui vous ressemble. Souvenez-vous que vous voulez que cette personne soit un complément à vos habiletés. Si vous embauchez une personne qui aime ou déteste les mêmes choses que vous, vous courez à la catastrophe.

Quelques autres observations à retenir: si vous êtes du type contrôlant, une personne qui ne délègue pas facilement, il est essentiel que vous capituliez totalement devant votre adjoint! Avant de paniquer à la vue du mot *capituler*, réfléchissez. Les contrôlants sont convaincus que personne ne peut faire les choses aussi bien qu'eux. Peut-être. Cependant, si votre adjoint pouvait faire ces choses aussi bien que vous à 75% dès le départ? Une bonne formation et une bonne communication chaque semaine pourraient amener le bon adjoint à finalement faire ces choses aussi bien que vous, et même mieux dans plusieurs cas. Alors, pourquoi n'abandonnez-vous pas le besoin de tout contrôler – c'est ce qui vous nuit.

Capitulez avec joie devant une personne qui est mieux organisée que vous et qui a la passion du détail.

Je viens de me rendre compte que je pourrais doubler votre charge de travail et que vous n'y pourriez rien.
Vous êtes chanceux d'avoir du travail dans l'état actuel de l'économie! Vous allez donc être heureux de sacrifier votre vie personnelle sans augmentation de salaire.
SCOTT ADAMS
Mais, au moins, notre travail acharné nous donnera des occasions d'avancement.
Vous êtes adorables. J'aimerais avoir un appareil-photo.

DILBERT reproduit avec l'autorisation de United Feature Syndicate, Inc.

Si vous croyez toujours que vous pouvez tout faire, demandez-vous: «Combien est-ce que je vaux à l'heure?» Si vous n'avez jamais fait le calcul, faites-le maintenant. Utilisez le tableau de la page suivante.

Il est à souhaiter que vous fassiez un revenu élevé. Dans ce cas, pourquoi alors perdre votre temps à des activités qui génèrent si peu de revenus? Laissez-les tomber!

Un dernier mot sur les adjoints: il est essentiel de prévoir du temps chaque jour ou au moins une fois par semaine pour discuter de votre emploi du temps avec votre adjoint. Communiquez! Communiquez! Communiquez! La principale raison de l'échec de relations potentiellement formidables est le manque de communication. Assurez-vous que votre adjoint sait bien ce à quoi vous voulez consacrer votre temps.

Quelle est votre valeur réelle?

Votre revenu annuel	Équivalent à l'heure	Votre revenu annuel	Équivalent à l'heure
30 000 $	15 $	120 000 $	60 $
40 000 $	20 $	130 000 $	65 $
50 000 $	25 $	140 000 $	70 $
60 000 $	30 $	150 000 $	75 $
70 000 $	35 $	160 000 $	80 $
80 000 $	40 $	170 000 $	85 $
90 000 $	45 $	180 000 $	90 $
100 000 $	50 $	190 000 $	95 $
110 000 $	55 $	200 000 $	100 $

Calcul fait sur la base de 250 jours travaillés par année, à raison de huit heures par jour.

De plus, donnez un délai raisonnable à votre nouvel «associé» pour apprendre vos méthodes de travail. Dites-lui quelles sont les personnes-clés à qui vous désirez accorder du temps. Établissez avec votre adjoint des méthodes de sélection qui vous protégeront contre toutes les distractions et les interruptions potentielles afin de vous permettre de *focaliser votre attention* sur ce que vous faites le mieux. Soyez réceptif à ses suggestions et réactions. Souvent, votre adjoint trouvera une meilleure façon d'organiser votre bureau. Réjouissez-vous si tel est le cas – vous avez tiré le bon numéro.

Voyons maintenant comment vous pouvez mettre en pratique l'habitude du *Focus sur les priorités* dans votre vie personnelle, afin que vous ayez plus de temps pour vous reposer avec la famille et les amis, ou pour vous consacrer à un passe-temps ou à un sport.

Peu importe où vous vivez, maintenir une maison en bon état demande de l'entretien. Si vous avez des enfants, le problème est triplé ou quadruplé selon leur âge et leur capacité de destruction! Songez au temps passé chaque semaine à cuisiner, nettoyer, laver, réparer, tondre la pelouse, entretenir la voiture, faire les courses et le reste. Avez-vous remarqué qu'il n'y a pas de fin? Ces activités ont la fâcheuse habitude de toujours être à

recommencer. C'est la routine de la vie. Selon votre humeur, vous les aimez, vous vous résignez ou vous haïssez ces tâches.

Et si vous trouviez une façon de les minimiser, ou mieux, de les éliminer? Comment vous sentiriez-vous? Libre, plus détendu, capable de mieux profiter des choses que vous préférez faire? Évidemment!

Ce que vous allez lire au cours des prochaines minutes pourrait demander que vous changiez votre façon de penser, que vous fassiez un acte de foi en quelque sorte. Cependant, *focalisez votre attention* sur les récompenses et les bénéfices au lieu de penser au coût initial. Ils vont surpasser l'investissement que vous devrez faire. En un mot, si vous voulez avoir plus de temps – cherchez de l'aide. Il y a plusieurs façons d'obtenir une aide compétente. Dans l'ensemble, l'aide dont vous avez besoin n'est qu'à temps partiel. Par exemple, embauchez une personne pour faire le ménage de la maison une fois par semaine ou toutes les deux semaines.

LES:

Fran, ma femme, a déjà pensé que j'étais un plombier. Si le robinet de la cuisine fuyait, elle me demandait de le réparer. Deux heures plus tard, des bouts de tuyaux jonchant le plancher inondé, et l'air pollué de mots impossibles à citer dans ce livre, elle réalisait son erreur. Désormais, nous embauchons des gens compétents et les payons en conséquence.

Dans votre quartier, y a-t-il un bricoleur à la semi-retraite qui adore réparer les choses? Plusieurs personnes plus âgées, expérimentées et très habiles, cherchent de petits travaux pour se tenir occupées. Ces activités leur donnent un sentiment de satisfaction. En règle générale, l'argent n'est pas leur priorité.

Dressez une liste de toutes les choses qui ont besoin d'entretien, de réparations ou d'améliorations dans la maison. Ces petits travaux que vous ne parvenez jamais à faire parce que vous manquez de temps. Réduisez votre stress et embauchez une personne pour les faire.

Vous contribuerez ainsi à permettre à une personne de continuer à exercer son savoir-faire. De plus, vous éliminerez des heures et des heures de frustration à essayer de faire ces réparations pour lesquelles vous n'avez aucun talent ni les outils appropriés. Vous n'étiez peut-être pas destiné à être plombier, électricien, charpentier ou bricoleur.

Et autour de la maison? Tondre la pelouse, enlever les mauvaises herbes, tailler, arroser les plantes et les arbustes, ratisser. Voici une excellente occasion. Parlez à vos voisins. Cherchez un jeune plein d'initiative qui veut gagner un peu d'argent pour s'acheter une nouvelle bicyclette, un jeu vidéo ou le plus récent iPod. Contrairement à la croyance populaire, il y a plusieurs jeunes qui travaillent fort et bien. Trouvez-en un. Ils sont moins coûteux que les professionnels. Ne lésinez pas. Travail bien fait mérite juste compensation.

Si vous repoussez encore cette idée, réfléchissez encore. Pensez à tout le temps que vous récupérerez. Vous pourriez consacrer ce temps additionnel à vos activités génératrices de revenus, ou avoir vraiment le temps de vous détendre et de refaire vos énergies avec votre famille et vos amis. Libéré de ces «tâches» hebdomadaires, vous aurez peut-être le temps de vous adonner à ce passe-temps qui vous a toujours intéressé ou de consacrer plus de temps aux sports. Et je vous en prie, faites-le sans vous sentir coupable. Ne méritez-vous pas des loisirs, vous aussi?

N'oubliez pas, vous n'avez qu'un nombre limité d'heures par semaine. La vie devient plus agréable quand votre emploi du temps est efficace et libre d'obligations inutiles. D'autre part, si vous aimez vraiment travailler à certaines de ces tâches autour de la maison (soyez bien honnête à ce sujet), alors allez-y. Seulement à la condition que cela vous détende réellement et que vous en retiriez une certaine satisfaction.

La solution des 4-D

Il est vital que vous puissiez efficacement distinguer les soi-disant tâches urgentes de vos plus grandes priorités. Si vous passez la journée à éteindre des feux, vous «cédez à la tyrannie de l'urgent», comme le dit l'expert en gestion du temps Harold Taylor. Cela signifie que vous vous empressez de répondre à chaque sonnerie du téléphone. Chaque fois que vous recevez une télécopie ou une lettre, vous répondez sur-le-champ à la demande, même si ce n'est pas urgent.

Focaliser plutôt *votre attention* sur vos priorités. Chaque fois que vous aurez à décider de faire ou de ne pas faire quelque chose, appliquez la *Formule des 4-D*. Elle vous aidera à mettre vos priorités à la bonne place. Quatre choix s'offrent à vous:

1. **Délestez**

Apprenez à dire: «Non, je choisis de ne pas faire cela.» Soyez ferme.

2. **Déléguez**

Certaines tâches doivent être faites, mais vous n'êtes pas la personne qui les fera. Déléguez-les à une autre personne, sans culpabilité ni regrets. Demandez-vous simplement: «Qui d'autre pourrait faire ceci?»

3. **Différez**

Il y a des problèmes sur lesquels vous devez travailler, mais pas immédiatement. Ils peuvent vraiment être reportés, différés. Prévoyez un moment spécifique, plus tard, pour vous occuper de ce genre de travail.

4. **Démarrez**

Passez à l'action. Entreprenez aujourd'hui les projets importants qui demandent votre attention immédiate. Allez de l'avant. Récompensez-vous lorsque vous terminez ces projets. Ne trouvez pas d'excuses pour les reporter. N'oubliez pas que, si vous n'agissez pas rapidement, vous souffrirez de toutes les mauvaises conséquences. Ce n'est pas un résultat souhaitable!

La puissance du NON

Pour garder le focus, vous devrez être plus discipliné. En d'autres termes, chaque jour vous devrez porter une attention aux activités auxquelles vous aurez choisi de consacrer votre temps. Pour éviter de dévier de votre *focus*, posez-vous régulièrement cette question: «Ce que je suis en train de faire m'aide-t-il à atteindre mes objectifs?» Il faut y mettre de la pratique. Il faut aussi savoir dire «non» beaucoup plus souvent. Cela s'applique à trois domaines.

1. **Vous-même**

La bataille la plus importante de la journée se passe entre vos deux oreilles. Nous trouvons constamment de bonnes excuses pour butiner d'une tâche à l'autre. Ne le tolérez plus. Quand la petite voix négative en vous cherche à attirer votre attention pour prendre toute la place, arrêtez-vous. Motivez-vous. Concentrez-vous sur les bienfaits et les récompenses de

persévérer dans vos priorités, et rappelez-vous les conséquences négatives si vous ne le faites pas.

2. Les autres

Bien d'autres personnes pourraient tenter de détruire votre *focus*. Parfois, elles s'arrêtent à votre bureau pour causer parce que vous avez adopté la politique de la porte ouverte. Voici la solution à ce problème – modifiez votre politique. Fermez votre porte pendant une partie de la journée pour vous permettre de vous concentrer sur votre prochain gros projet. Si cela ne donne pas de résultats, vous pourriez accrocher une affiche qui dit: «Ne pas déranger. Tout intrus sera congédié!»

MARK:

Un des meilleurs trucs que j'ai appris pour garder le focus est d'écrire précisément ce que je veux faire. Plus vous exprimez clairement ce que vous voulez faire et ce à quoi vous vous engagez, plus vous pourrez vous y concentrer. Je crois que Dieu nous envoie toutes ces merveilleuses et tentantes distractions pour vérifier si nous sommes concentrés, ce que j'appelle passionnément concentré. Car il est impossible d'écouter toutes les propositions des autres et de tenter d'y réagir. Aujourd'hui, je passe le plus clair de mon temps à dire «non», car les gens me connaissaient comme «M. Oui». Je dis «non» à des réunions additionnelles, à moins qu'elles ne concernent ce que je suis en train de faire.

Il peut être difficile de faire la distinction entre une occasion bien réelle qui correspond à ce que vous faites et un objet attrayant qui n'est qu'une perte de temps. Je prends ma décision en fonction de ce que les gens ont réalisé avant de venir me rencontrer. En d'autres termes, je me fie à leurs résultats passés. Qu'ont-ils accompli? Sont-ils de «grands parleurs» ou des «faiseurs»? Obtiennent-ils régulièrement des résultats? Sont-ce des visionnaires? Si leurs antécédents sont faibles, je préfère ne pas les rencontrer.

Aujourd'hui, il y a beaucoup de jeunes personnes de talent qui peuvent vous aider et qui apporteront une nouvelle énergie à votre entreprise si elle s'est un peu engourdie.

3. Le téléphone

L'intrus le plus insidieux est peut-être votre agenda électronique. N'est-il pas étonnant qu'un petit bidule finisse par contrôler le temps des gens? Si vous avez besoin de deux heures de temps ininterrompu, fermez votre iPhone, votre Blackberry ou votre instrument de choix. Faites un usage avisé de vos appareils – il est évident que vous devez être disponible à certains moments. Faites comme les médecins et établissez vos rendez-vous à l'avance – de 14 h à 17 h, les lundis, de 9 h à midi, les mardis. Ensuite, déterminez les heures les plus productives pour faire vos appels, par exemple entre 8 h et 10 h. Si vous voulez obtenir de meilleurs résultats, il vous faudra vous isoler du monde extérieur pendant certaines périodes. Abandonnez votre habitude de toujours répondre au téléphone dès qu'il sonne. Dites «non». Faites la même chose à la maison.

Notre ami Harold Taylor, spécialiste de la gestion du temps, nous a raconté un incident qui s'est produit à l'époque où il était «accro» de la sonnerie du téléphone. En rentrant chez lui, il a entendu la sonnerie du téléphone. Dans sa hâte de répondre avant qu'on ne raccroche, il a défoncé la moustiquaire de la porte et s'est écorché la jambe. Intrépide, il a enjambé plusieurs meubles dans son effort désespéré pour savoir qui appelait. Il a décroché juste à temps, hors d'haleine: «Allo!» Une petite voix lui a répondu: «Êtes-vous abonné au *Globe and Mail*?»

Voici une autre suggestion. Pour éviter les appels de ventes par téléphone, débranchez le téléphone de la maison à l'heure des repas. N'est-ce pas à ce moment que les gens appellent le plus souvent? Votre famille appréciera cette occasion d'avoir de véritables conversations sans ces intrusions agaçantes. Ne permettez pas que des interruptions constantes nuisent à votre meilleur avenir et à votre paix de l'esprit. Arrêtez-vous consciemment chaque fois que vous entreprenez quelque chose qui n'est pas dans votre meilleur intérêt. Désormais, ces activités non productives sont interdites. Vous n'irez plus dans ces zones.

Soyez conscient des vieilles habitudes qui vous éloignent de votre focus.

Par exemple, trop de télévision. Si vous avez l'habitude de rester étendu sur le canapé trois heures chaque soir et que votre seul exercice consiste à presser les boutons de la manette de commande à distance, vous devriez peut-être y réfléchir. Certains parents comprennent quelles sont les conséquences d'un tel excès et limitent leurs enfants à quelques heures de télévision pendant les weekends. Pourquoi ne feriez-vous pas la même

chose? Voici un défi pour vous. Ne regardez pas la télévision pendant une semaine complète et voyez ce que vous pourrez accomplir de plus. Vous serez stupéfait.

JACK:

Une des plus grosses découvertes que j'ai faites a été de comprendre pourquoi j'étais si débordé, et c'était parce que j'avais de la difficulté à dire «non». J'ai été étonné de voir que tout ce à quoi je n'avais pas dit non et que je n'avais pas encore terminé m'encombrait. Les livres que j'avais promis de lire, les lettres auxquelles j'avais cru pouvoir répondre, et autres. J'ai fait une visualisation où je me suis vu au centre de la pièce et chaque bout de papier était une paire d'yeux qui criait: «S'il vous plait, occupe-toi de moi.» J'ai compris que je ne pouvais m'arrêter à 20 000 demandes par année, c'est simplement impossible.

Je vais mieux maintenant. Je ne m'en suis pas encore sorti totalement, mais j'ai compris que j'avais un grand besoin de passer pour un bon gars. Je n'ai pas besoin de le prouver aux autres, et j'ai appris à dire «non» à beaucoup plus de choses, j'ai raffiné mes critères pour prendre des décisions et je n'ai pas surchargé mon horaire. Je consacre plus de temps à ma famille, à moi-même, à ma santé, à mes plaisirs et à mon entraînement. Pendant des mois, je ne m'entraînais pas, car je me levais à 5 heures du matin pour me coucher à 23 heures et je travaillais pendant tout ce temps. Aujourd'hui, je m'entraîne chaque matin pendant une heure.

Il n'y a pas de formule magique

Nous espérons que vous avez compris que, pour atteindre ce que vous désirez dans la vie, il n'y a pas de formule magique ou d'ingrédient secret. Il s'agit simplement de *focaliser son attention* sur ce qui donne des résultats par opposition à ce qui est improductif. Cependant, bien des gens se centrent sur les mauvaises choses. Ceux qui vivent de chèque de paie en chèque de paie chaque mois n'ont pas étudié comment se doter d'une intelligence financière. Ils mettent le *focus* plus sur les dépenses que sur l'acquisition d'une solide assise financière pour l'avenir.

Bien des gens sont prisonniers d'un travail ou d'une carrière qui ne leur donne pas satisfaction parce qu'ils n'ont pas focalisé leur attention à

développer leurs domaines de génie (leurs points forts). Il y a un manque similaire de conscience sur les questions de santé. L'American Medical Association a dévoilé récemment que 63 pour cent des hommes américains et 55 pour cent des femmes américaines (de plus de vingt-cinq ans) ont un excès de poids. Plus inquiétant encore, un tiers des adultes américains sont obèses. Cependant, les enfants et les jeunes sont source d'inquiétude, car 12,5 millions (17 pour cent) d'entre eux entre les âges de deux et dix-neuf ans sont obèses. Il est clair qu'il y a dans la société beaucoup de gens qui centrent leur attention surtout sur la nourriture et pas assez sur l'exercice!

Voici ce qu'il faut retenir. Examinez soigneusement ce qui va et ce qui ne va pas dans votre vie. D'où tirez-vous vos plus grandes victoires? Sur quoi centrez-vous votre attention, mais qui ne vous rapporte que de faibles résultats? Pensez-y sérieusement.

SI VOUS VOULEZ DES RÉSULTATS PLUS RAPIDEMENT ET MOINS DE STRESS, MODIFIEZ VOTRE FOCUS.

RÉFLEXIONS

Dans l'édition originale de ce livre, nous avions fortement affirmé que l'absence de focus était la principale raison qui empêchait les gens d'obtenir ce qu'ils souhaitaient. Avez-vous remarqué que la même affirmation est toujours présente dans l'édition révisée de *La Force du Focus*? J'espère que vous avez compris! Songez-y: quand vous faites des efforts pour atteindre un but précis, avez-vous l'impression de mieux réussir quand votre cerveau, votre corps, votre esprit et vos ressources sont totalement concentrés sur le résultat à atteindre, ou quand vous vous éparpillez et que votre attention est divisée?

La réponse est évidente, non?

Malgré cela, nous avons découvert qu'un fort pourcentage de dirigeants d'entreprises – chefs de la direction, entrepreneurs, professionnels, directeurs et vendeurs – ont de la difficulté à garder le focus sur leurs principales priorités chaque semaine. Même si la technologie nous fournit de meilleurs outils pour éviter les interruptions et les distractions, nous poireautons tous au niveau le plus faible du focus. Si c'est votre cas, lisez ce chapitre attentivement. Mieux encore, appliquez le Plan d'action qui se trouve à la fin de ce chapitre.

Si vous cherchez d'autres preuves, observez attentivement les personnes et les équipes qui connaissent du succès. On trouve de merveilleux exemples de focus et de discipline dans le domaine sportif. Au soccer, le sport le plus populaire au monde, le Manchester United est récemment devenu l'équipe la plus couronnée d'Angleterre en remportant son dix-neuvième titre de la Ligue des Champions à la fin de la saison 2010-2011. Tout comme les nombreux trophées qu'ils ont remportés au cours des ans, une caractéristique se manifeste au-dessus des autres et elle est incarnée par leur entraîneur mythique, Sir Alex Ferguson.

Maintenant âgé de soixante-dix ans, «Fergie» manifeste toujours cet enthousiasme jeune, ce focus et cette détermination qui l'ont bien servi à la barre du *United* depuis vingt-cinq ans. Il dit: **«Chaque année, nous nous concentrons sur une chose – remporter des trophées!»**

Dans le chapitre suivant, nous vous apprendrons étape par étape comment développer ce que nous appelons la clarté inhabituelle. Vous apprendrez également comment vous fixer des objectifs «globaux». Puis, nous vous fournirons un système unique de focus pour vous assurer de les atteindre. Ces stratégies se sont avérées très efficaces dans notre cas. Elles le seront aussi pour vous.

«Concentrez-vous et agissez maintenant, ou vous connaîtrez plus tard l'horrible douleur du regret.»

— LES HEWITT

PLAN D'ACTION

ATELIER : *FOCUS* SUR LES PRIORITÉS

Atelier: *Focus* sur les priorités

Un guide pratique en six étapes pour optimiser votre emploi du temps et votre productivité.

A. Dressez la liste des activités au travail qui absorbent votre temps.

Par exemple: les appels téléphoniques, les réunions, la paperasserie, les projets, les ventes, les procédures de suivi. Subdivisez les grandes catégories comme les appels téléphoniques et les réunions. Notez tout, même les tâches qui ne vous demandent que cinq minutes. Soyez précis, clair et concis. Utilisez une feuille supplémentaire si votre liste dépasse dix tâches.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

8. _____
9. _____
10. _____

B. Décrivez trois domaines pour lesquels vous avez du génie en affaires.

1. _____
2. _____
3. _____

C. Quelles sont les trois plus importantes activités qui génèrent des revenus à votre entreprise?

1. _____
2. _____
3. _____

D. Quelles sont les trois plus importantes activités que vous n'aimez pas faire ou pour lesquelles vous êtes peu doué?

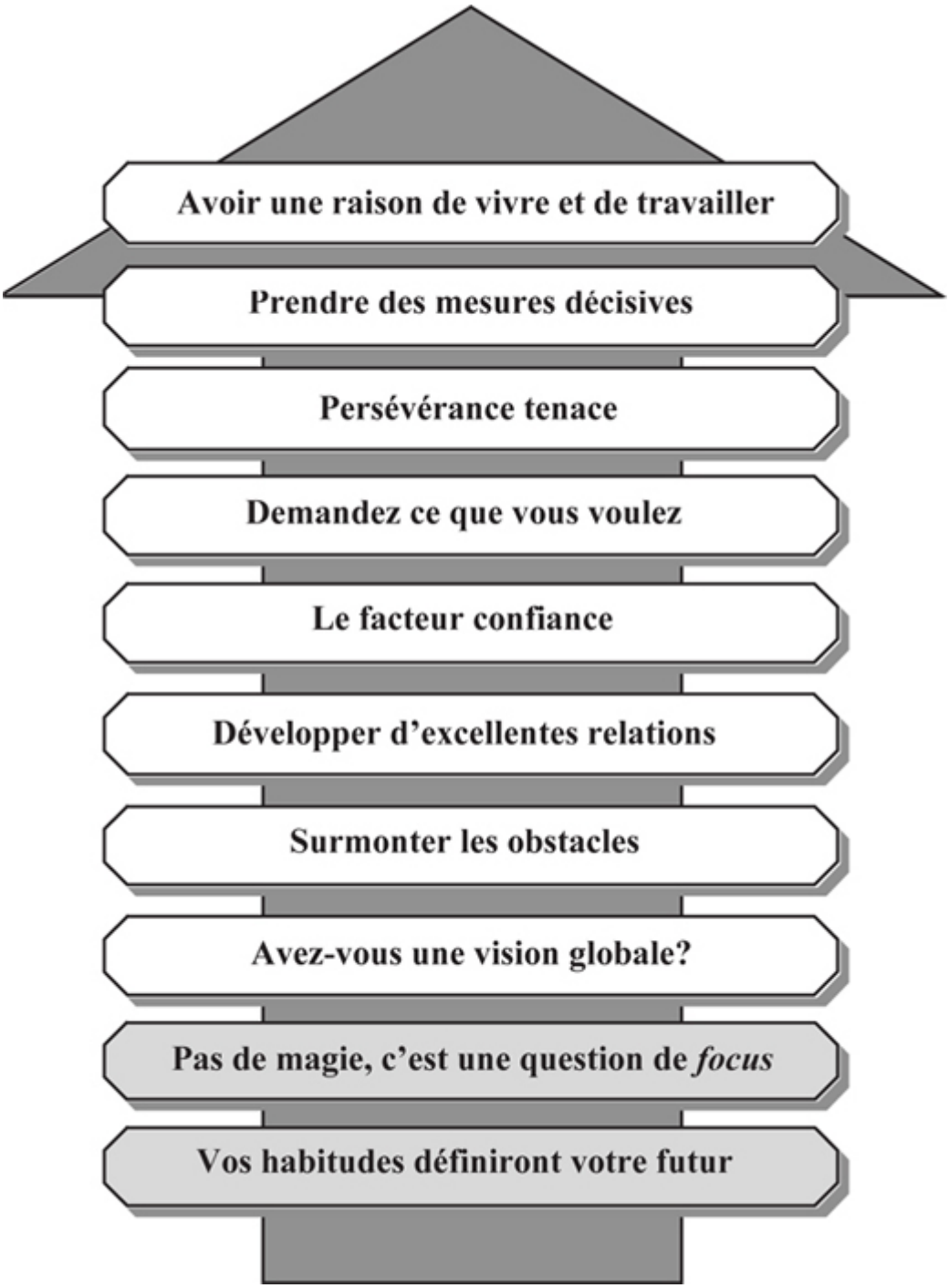
1. _____
2. _____
3. _____

E. Qui pourrait les faire à votre place?

1. _____
2. _____
3. _____

F. À quelle activité, qui prend beaucoup de votre temps, allez-vous dire «non» ou déléguer immédiatement?

Prenez le temps de méditer sur vos réponses à ces questions. Ensuite, prenez quelques décisions pratiques qui vous épargneront du temps pour faire ce que vous faites le mieux.


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Vous gagnez du terrain, passons au numéro trois.

3E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Avez-vous une vision globale?

«L'avenir appartient à ceux qui croient en la beauté de leurs rêves.»

— ELEANOR ROOSEVELT

Peter Daniels est un homme hors du commun et sa vie ressemble à une histoire de Horatio Alger.

Il est né en Australie et ses parents étaient la troisième génération d'assistés sociaux, habitués à la pauvreté. Peter fréquenta l'école élémentaire d'Adelaïde. Comme il avait des difficultés d'apprentissage, il lui était pénible de comprendre et d'épeler les mots. En conséquence, des professeurs, trop occupés ou peu intéressés à trouver la raison de ses problèmes, le qualifièrent de stupide. Un professeur en particulier, Mlle Phillips, exigeait de Peter qu'il se mette debout devant la classe pour le réprimander: «Peter Daniels, tu es un mauvais garnement et tu ne feras jamais rien de bon dans la vie.»

Bien sûr, son estime de soi en prit un coup. Comme résultat, il échoua dans tous ses cours. Un de ses premiers choix de carrière était de devenir maçon. Quelques années plus tard, marié et avec une jeune famille, il décida de se lancer en affaires à son propre compte. La première entreprise échoua lamentablement et un an après, il était sans le sou. Nullement ébranlé, il vit une autre possibilité et il canalisa ses énergies pour en faire une réussite. Le même sort l'attendait; il fallut dix-huit mois pour qu'il soit de nouveau en faillite. Avec la détermination farouche de venir à bout de ces revers, Peter se lança de nouveau dans le monde compétitif des affaires pour se retrouver fauché une troisième fois. Il possédait maintenant un dossier incroyable de trois faillites en cinq ans.

La plupart des gens, après de tels échecs, auraient abandonné. Pas Peter Daniels. Il avait la philosophie suivante: «J'apprends et je n'ai pas fait deux fois la même erreur. C'est une très bonne expérience.» Il demanda à sa femme, Robena, de l'appuyer une fois de plus et décida de vendre des immeubles résidentiels et commerciaux. Peter avait développé un talent au cours des années, celui de la persuasion. Il était naturellement un bon promoteur. Il avait acquis cette habileté par nécessité, pour faire face au flot constant de créanciers qui voulaient être payés. Au cours des dix années suivantes, le nom Peter Daniels est devenu synonyme de ventes immobilières résidentielles et commerciales. Grâce à un choix judicieux et à des négociations astucieuses, il a réussi à amasser un portefeuille valant plusieurs millions de dollars.

Aujourd'hui, Peter Daniels est reconnu internationalement comme un homme d'affaires qui a créé des entreprises prospères dans plusieurs pays du monde. Parmi ses amis, on trouve des têtes couronnées, des chefs d'État, et des hommes et femmes influents du monde du commerce. Il est aussi un philanthrope qui a la passion d'aider les autres, et dont la générosité a assuré le financement de plusieurs projets.

Quand on lui a demandé ce qui avait transformé sa vie, de trois faillites à un succès sans précédent, il a répondu: «Je prévoyais du temps pour réfléchir. En fait, je réserve une journée par semaine à mon agenda pour simplement penser. Toutes mes plus grandes idées, mes occasions et mes entreprises lucratives sont nées des journées où j'ai pris du temps pour réfléchir. J'avais pris l'habitude de m'enfermer dans mon cabinet de travail avec ordre strict à ma famille de ne me déranger sous aucun prétexte.» La même stratégie a été efficace pour Einstein, qui réfléchissait vraiment assis sur une chaise spécialement réservée à cette fin.

Cette mesure a transformé la vie de Peter Daniels, d'un cancre à l'école en un multimillionnaire. Au fait, Peter a écrit à ce jour plusieurs livres à succès, dont l'un s'intitule *Miss Phillips, You Were Wrong!* [Mlle Phillips, vous aviez tort!], un rappel à son ancien professeur de ne pas abdiquer trop rapidement devant ses étudiants.

Développer une CLARTÉ inhabituelle

Une autre des raisons pour lesquelles Peter Daniels connaît un succès continu, c'est sa capacité de créer des images stimulantes pour l'avenir. La plupart des gens n'ont pas une idée précise de ce qu'ils veulent. Au mieux, c'est flou. Et vous?

Est-ce que vous vous réservez régulièrement des périodes pour réfléchir à votre avenir meilleur? Vous direz peut-être: «Ça va pour Peter Daniels, mais je ne pourrais jamais trouver une journée chaque semaine pour réfléchir. J'ai besoin d'une journée additionnelle juste pour respecter mes engagements actuels.»

Pourriez-vous alors commencer par cinq minutes et en arriver graduellement à une heure? Ne serait-ce pas mettre votre temps à profit que de passer soixante minutes chaque semaine pour créer une image stimulante de votre avenir? La plupart des gens passent plus de temps à planifier deux semaines de vacances qu'ils le font à planifier leur vie, surtout leur avenir financier.

Voici une promesse: si vous vous efforcez de développer l'habitude d'une clarté peu commune, les dividendes que vous en retirerez seront énormes. Que vous vouliez vous libérer de vos dettes, devenir indépendant de fortune, profiter de plus de temps pour vous amuser ou bâtir une merveilleuse relation amoureuse, vous pouvez réussir tout cela, et plus, si vous avez une image limpide de ce que vous voulez.

Dans les prochaines pages, vous découvrirez une stratégie détaillée qui vous donnera une image panoramique des années à venir. Dans les chapitres suivants, vous apprendrez aussi comment renforcer et soutenir cette vision de l'avenir en ayant recours à des mentors particuliers. En fait, vous érigerez une solide forteresse de soutien qui vous rendra impénétrable à la négativité et au doute. Alors, à l'œuvre.

AVEZ-VOUS DÉJÀ REMARQUÉ QUE LES ENFANTS ONT UNE CLARTÉ PEU COMMUNE? EN VOICI QUELQUES PREUVES.

☺ «J'ai découvert qu'on peut être en amour avec quatre filles à la fois.»

– Neuf ans

☺ «J'ai appris que, juste au moment où ma chambre est à mon goût, maman me demande de faire le ménage.»

– Treize ans

☺ «J'ai appris qu'on ne peut pas cacher un morceau de brocoli dans un verre de lait.»

– Sept ans

SOURCE: *Live and Learn and Pass It On*, de H. Jackson Brown Jr.

Pourquoi des BUTS?

Vous fixez-vous consciemment des buts? Si oui, tant mieux. Cependant, nous vous prions tout de même de lire l'information qui suit. Il y a des chances que vous bénéficierez d'un renforcement. De plus, cette vision élargie pour vous fixer des buts pourrait vous offrir de nouvelles perspectives.

Si vous n'établissez pas de buts de façon consciente, c'est-à-dire si vous ne planifiez pas sur papier ou si vous ne fixez pas de cibles pour les semaines, les mois et les années à venir, alors soyez particulièrement attentif à l'information qui suit. Elle peut améliorer votre vie de façon spectaculaire.

En premier lieu, quelle est la définition d'un but? Si vous ne le savez pas très bien, vous pourriez dérailler avant même de commencer. Nous avons entendu beaucoup de réponses depuis des années. Voici l'une des meilleures:

UN BUT EST LA POURSUITE CONTINUE D'UN OBJECTIF VALABLE JUSQU'À CE QU'IL SOIT ATTEINT

Pesez chacun des mots de cette phrase. «Continue» signifie que c'est un processus, parce que les buts sont à long terme. «Poursuite» indique qu'il peut y avoir une quête. Il y aura vraisemblablement des obstacles et des barrières à franchir. «Valable» démontre que la recherche en vaut la peine, qu'il y a au bout une récompense assez grande pour supporter les moments

difficiles. «Jusqu'à ce qu'il soit atteint» permet de penser que vous ferez tout ce qu'il faut pour accomplir le travail. Ce n'est pas toujours facile, mais c'est essentiel si vous voulez obtenir une vie remplie de réalisations extraordinaires.

Établir et réaliser des buts constitue une des meilleures façons de jauger les progrès dans votre vie et de créer une clarté inhabituelle. Songez à l'alternative – errer sans but, en espérant qu'un jour, la chance vous sourira avec peu ou pas d'effort de votre part. Réveillez-vous! Vous avez plus de chances de trouver un grain de sucre sur une plage sablonneuse.

LISTE DE CONTRÔLE des 10 buts principaux

David Letterman, animateur du *talk-show* du même nom, prépare des listes farfelues des «top-10» et les gens paient pour les obtenir. Voici une liste beaucoup plus valable – une liste de contrôle qui vous assurera d'utiliser une bonne base pour établir des buts. C'est comme un buffet. Prenez ce qui semble vous convenir le mieux et faites-en usage.

1. Vos buts les plus importants doivent être les vôtres

Cela semble évident. Toutefois, une erreur que font souvent des milliers de personnes est de permettre à quelqu'un d'autre de définir leurs buts premiers. Ce quelqu'un d'autre pourrait être la société pour laquelle vous travaillez, votre secteur d'activité, votre patron, votre banque ou votre société hypothécaire, ou vos amis et voisins.

Dans nos ateliers, nous enseignons aux gens à se poser la question: «Qu'est-ce que je veux réellement?» À la fin de ces séances, un homme nous a dit: «Je suis dentiste. Je le suis parce que ma mère le voulait. Je détestais cela. Un jour, j'ai fraisé le côté de la bouche d'un patient et j'ai dû lui verser 475 000 $ en compensation.»

Voici ce qu'il faut retenir: quand vous laissez d'autres personnes ou la société déterminer votre définition du succès, vous sabotez votre avenir. Alors, cessez donc immédiatement d'agir ainsi.

Réfléchissez à ceci un instant. Ce sont les médias qui exercent sur vous la plus grande influence au moment de prendre des décisions. Et la plupart des gens acceptent cela tous les jours. En fait, si vous habitez une ville assez importante, vous êtes bombardé par au moins deux mille sept cents

messages publicitaires chaque jour. Il y en a à la radio et à la télévision, en plus des panneaux d'affichage, des journaux et des magazines, qui alimentent constamment ce matraquage. Tant au plan conscient qu'au plan subliminal, nous sommes influencés sans arrêt. Les médias définissent le succès selon les vêtements que nous portons, les voitures que nous conduisons, les maisons que nous habitons et les vacances que nous prenons. La façon dont vous vous mesurez dans ces catégories vous désigne comme une personne à succès ou à échec.

Voulez-vous d'autres preuves? Que retrouve-t-on sur la première page de la plupart des magazines populaires? Une *cover-girl* – une personne séduisante dont la coiffure et le visage sont parfaits, aucune ride apparente. Ou un beau garçon dont la musculature n'a certainement pas été développée avec un cinq minutes par jour sur un exerciseur miraculeux. Quel est le message? Si vous ne ressemblez pas à cette image, vous êtes un échec. Est-il étonnant que beaucoup d'adolescents souffrent de désordres alimentaires comme la boulimie et l'anorexie, alors que la pression de leurs pairs ne tolère personne qui déroge un tant soit peu de la silhouette idéale, ou qui a l'air ordinaire. C'est ridicule!

Formulez maintenant *votre* définition du succès et cessez de vous inquiéter de ce que le reste du monde peut penser. Pendant des années, Sam Walton, le fondateur de Wal-Mart, actuellement la plus grande et la plus prospère chaîne de vente au détail de l'histoire, a pris plaisir à conduire une vieille camionnette Ford même s'il était un des hommes les plus riches en Amérique. Quand on lui demanda pourquoi il n'avait pas choisi un véhicule qui convenait mieux à sa position, il répondit: «Voyez-vous, j'aime mon vieux camion.» Oubliez donc l'image et établissez des buts qui vous conviennent.

En passant, si vous voulez absolument conduire un véhicule luxueux, ou vivre dans une belle maison, ou avoir un style de vie palpitant, faites-le! Soyez cependant certain que c'est ce que *vous* voulez, et que vous le faites pour les bonnes raisons.

2. Vos buts doivent avoir un sens

Le conférencier bien connu Charlie «Tremendous» Jones rappelle les premiers jours de sa carrière: «Je me souviens quand je me débattais pour lancer mon entreprise. Je passais de longues nuits au bureau, j'enlevais mon

veston et le mettais en boule pour m'en faire un oreiller, et je dormais quelques heures, appuyé sur mon bureau.» Les buts de Charlie étaient si importants qu'il faisait tout le nécessaire pour contribuer à la croissance de son entreprise. Si cela voulait dire passer quelques nuits à dormir au bureau, soit. C'est un engagement total, un ingrédient essentiel si vous voulez devenir le meilleur. Au début de la trentaine, Charlie a fondé une société de courtage en assurances qui a généré des revenus annuels de plus de 100 millions de dollars. C'était au temps où 100 millions représentaient encore beaucoup d'argent! Aujourd'hui, le gouvernement parle de milliards de dollars.

En vous préparant à mettre par écrit vos buts futurs, demandez-vous: «Qu'est-ce qui est vraiment important pour moi? Quelle est la raison de cet exercice? Que suis-je prêt à sacrifier pour réaliser mes buts?» Ce processus de réflexion clarifiera votre vision. Il est absolument important de le faire. Ce sont vos raisons, pour lesquelles vous adoptez une nouvelle ligne de conduite, qui vous donneront la motivation et l'énergie pour vous lever le matin, même les jours où vous n'en avez pas envie.

Demandez-vous: «Quels sont les récompenses et les bénéfices de cette nouvelle discipline? Mettez le *focus* sur le nouveau mode de vie passionnant dont vous pourrez profiter en vous engageant maintenant dans une action cohérente.

Si cette pensée ne stimule pas votre adrénaline, imaginez l'alternative. Si vous continuez à faire les mêmes choses que vous avez toujours faites, quelle sera votre vie dans cinq ans, dans dix ans, dans vingt ans? Quels mots pourront décrire votre situation financière à venir si vous ne changez rien? Qu'en sera-t-il de votre santé, de vos relations et du temps que vous avez pour vous divertir? Profiterez-vous de beaucoup plus de liberté ou travaillerez-vous encore trop d'heures par semaine?

ÉVITEZ LE SYNDROME DU «J'AURAIS DONC DÛ».

Jim Rohn, philosophe réputé, remarque avec justesse qu'il y a deux grandes douleurs dans la vie. L'une est la douleur de la discipline, l'autre

est la douleur du regret. La discipline ne pèse que quelques grammes, mais le regret pèse des tonnes quand vous permettez à votre vie de se dérouler dans l'insatisfaction. Vous ne voulez pas vous retrouver des années plus tard à dire: «Si seulement j'avais saisi cette occasion d'affaires; si seulement j'avais économisé et investi régulièrement; si seulement j'avais passé plus de temps avec ma famille; si seulement j'avais pris soin de ma santé…» N'oubliez pas que c'est votre choix. En fin de compte, vous êtes responsable de chacun de vos choix, alors choisissez sagement. Engagez-vous maintenant à créer des buts qui vous garantiront une liberté et un succès futurs.

3. Vos buts doivent être spécifiques et quantifiables

C'est ici que la plupart des gens s'embrouillent. C'est une des principales raisons pour lesquelles certains n'arrivent jamais à réaliser pleinement ce dont ils sont capables. Ils ne définissent jamais précisément ce qu'ils veulent. De vagues généralisations et des déclarations sans fermeté ne suffisent pas. Par exemple, si quelqu'un dit: «Mon but est de devenir indépendant de fortune», qu'est-ce que cela signifie vraiment? Pour certains, l'indépendance financière veut dire 50 millions de dollars économisés en sécurité. Pour d'autres, ce sera de gagner 100 000 $ par année. Un autre sera satisfait de ne pas avoir de dettes. Qu'en est-il pour vous? Quel montant vous fixez-vous? Si vous attachez de l'importance à ce but, prenez maintenant le temps de le définir.

Votre définition du bonheur exige le même examen. Simplement «vouloir plus de temps avec sa famille» ne suffit pas. Combien de temps, quand, à quelle fréquence, qu'en ferez-vous, avec qui? Voici trois mots qui vous aideront à y voir plus clair: **Soyez plus précis**.

LES:

Un de nos clients au *Power of Focus Coaching Program* [Programme d'entraînement de *La Force du focus*] a indiqué que son but pour une meilleure santé était de commencer à faire de l'exercice. Il se sentait léthargique et voulait être plus énergique. «Commencer à faire de l'exercice» est une très vague définition de ce but. C'est trop général. Il n'y a aucune façon de le mesurer. Donc, nous lui avons dit: «Soyez plus spécifique.» Il a ajouté: «Je veux faire de l'exercice trente minutes par jour, quatre fois par semaine.»

Devinez ce que nous avons dit ensuite? Vous avez raison. «Soyez plus spécifique.» En répétant cette phrase plusieurs fois, son objectif de santé a été redéfini comme suit: Faire de l'exercice trente minutes par jour, quatre fois par semaine, le lundi, le mercredi, le vendredi et le samedi, de 7 h à 7 h 30. Il commence par faire dix minutes d'étirements et vingt minutes sur son vélo stationnaire. Quelle différence! Maintenant, nous pouvons facilement suivre ses progrès. Si nous allons vérifier ce qu'il fait dans les dites périodes, il fera ce qu'il a dit, ou il ne le fera pas. Il est maintenant responsable des résultats.

Voici ce qu'il faut retenir: quand vous établissez un but, mettez-vous au défi avec ces mots: «Sois plus spécifique.» Répétez-les jusqu'à ce que votre but soit clair comme de l'eau de roche et mesurable. En agissant de la sorte, vous augmenterez considérablement vos chances de parvenir au résultat désiré.

N'OUBLIEZ PAS, UN BUT NON QUANTIFIÉ N'EST QU'UN VŒU PIEUX.

4. Vos buts doivent être flexibles

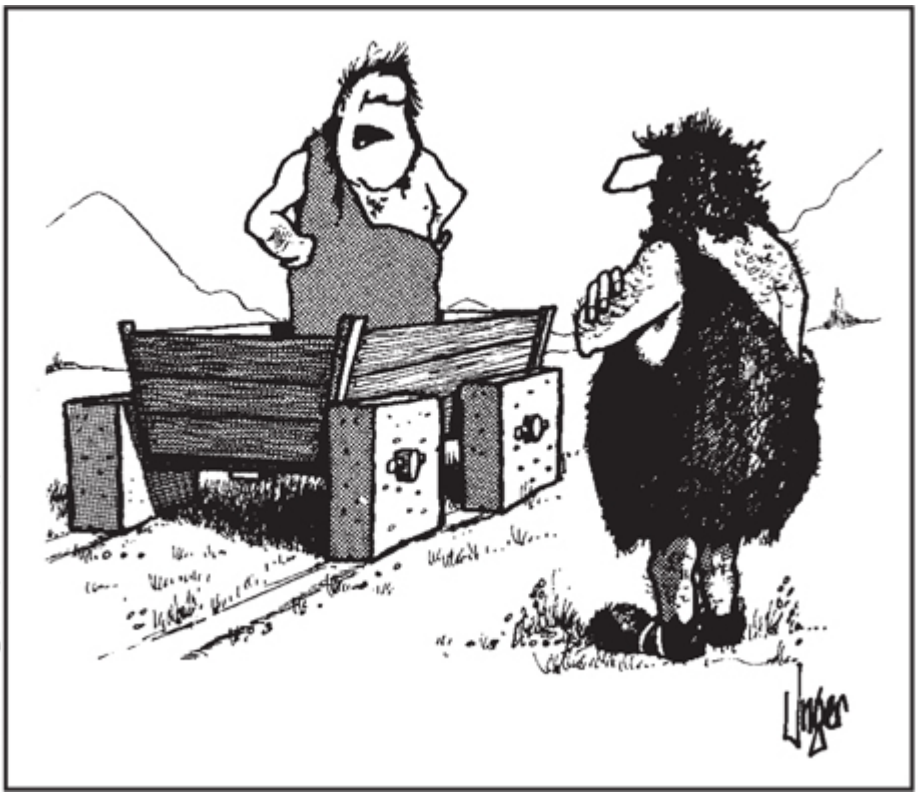
Pourquoi est-ce important? Voici les deux raisons. Premièrement, vous ne voulez pas créer un système coulé dans le béton, si rigide que vous aurez l'impression d'étouffer. Par exemple, si vous concevez un programme d'exercices pour une meilleure santé, vous aimeriez varier les heures pendant la semaine et le genre d'exercices, pour éviter qu'ils ne deviennent ennuyeux. Un entraîneur personnel expérimenté pourra vous aider à tracer un programme sur mesure qui sera amusant, très varié et qui garantira quand même les résultats espérés.

Voici la deuxième raison: un programme flexible vous donne la liberté de modifier votre horaire si une vraie bonne occasion se présente, une occasion si belle que vous seriez idiot de ne pas la saisir. Attention, cependant. Cela ne signifie pas que vous commenciez à courir après chaque idée qui se présente à vous. Les entrepreneurs sont réputés pour se laisser distraire et perdre leur *focus*. N'oubliez pas qu'il n'est pas nécessaire de

vous impliquer dans chaque nouvelle idée – garder le *focus* sur une ou deux idées peut vous rendre heureux et riche.

5. Vos buts doivent être stimulants et passionnants

Plusieurs propriétaires d'entreprise semblent «plafonner» quelques années après le début d'un nouveau projet. Ils perdent le feu sacré du début, qui était originellement alimenté par l'incertitude et les risques rattachés à leur produit ou service sur le marché. Ils sont devenus des opérateurs et des gestionnaires, alors que le gros du travail semble répétitif et ennuyeux.


HERMAN® est reproduit avec l'autorisation de LaughingStock Licensing Inc., Ottawa, Canada. Tous droits réservés.
© 1974 JIM UNGER
Unger

Avez-vous déjà eu l'impression que vous étiez sur le point de faire une percée incroyable?

Quand vous établissez des buts passionnants et stimulants, vous vous dotez d'un avantage qui vous empêchera de sombrer dans l'ennui. Pour ce faire, vous devez vous efforcer de sortir de votre zone de confort. C'est peut-être un peu terrifiant parce que vous n'êtes jamais certain de retomber sur vos pieds. Voici une bonne raison de vous pousser à le faire – vous apprenez toujours plus sur la vie et sur votre capacité de réussir quand vous

n'êtes pas à l'aise. Souvent, c'est lorsque vous êtes adossé au mur de la peur que les plus grandes réalisations se produisent.

John Goddard, le fameux explorateur et aventurier, l'homme que le *Reader's Digest* appelle «le vrai Indiana Jones», est un modèle idéal pour ce concept. Tout jeune, à quinze ans, il a dressé une liste de 127 buts excitants, des défis à relever, qu'il voulait réaliser dans sa vie. En voici quelques-uns: explorer huit des plus grandes rivières au monde, dont le Nil, l'Amazone et le Congo; escalader seize des plus grandes montagnes, dont le mont Everest, le mont Kenya et le Matterhorn; apprendre à piloter un avion, faire le tour du globe (il l'a fait quatre fois); visiter les pôles Nord et Sud; lire la Bible du début à la fin; jouer de la flûte et du violon; étudier les cultures primitives de douze pays, dont Bornéo, le Soudan et le Brésil. Quand il a atteint cinquante ans, il avait complété avec succès plus de cent buts sur sa liste.

Quand on lui a demandé ce qui l'avait tout d'abord incité à dresser cette liste fascinante, il a répondu: «Deux raisons. Premièrement, j'étais fatigué d'entendre les adultes me dire quoi faire et quoi ne pas faire de ma vie. Deuxièmement, je ne voulais pas atteindre l'âge de cinquante ans et constater que je n'avais pas vraiment accompli grand-chose.»

Vous ne voulez peut-être pas relever les mêmes défis que John Goddard, mais ne vous installez pas dans la médiocrité. Pensez grand. Créer des buts qui vous stimuleront tellement que vous pourrez difficilement dormir la nuit. La vie a beaucoup à offrir – pourquoi ne pas profiter de votre juste part?

6. Vos buts doivent être en conformité avec vos valeurs

Synergie et *flot* sont deux mots qui décrivent tout processus qui avance sans effort vers son accomplissement. Quand vos buts sont en accord avec vos valeurs fondamentales, le mécanisme de cette harmonie est mis en mouvement. Quelles sont vos valeurs fondamentales? Tout ce que vous ressentez fortement et qui résonne à un niveau profond de votre être. Ce sont des croyances fondamentales, solidement implantées, qui ont forgé votre caractère pendant des années. L'honnêteté et l'intégrité, par exemple. (Vous pouvez faire votre propre liste à la page 108). Quand vous faites quelque chose qui va à l'encontre de ces valeurs, votre intuition ou votre instinct vous rappellera que quelque chose ne va pas.

Disons que vous devez beaucoup d'argent et que vous subissez une pression incroyable pour rembourser l'emprunt. En réalité, la situation est presque insoutenable. Un jour, un ami vous aborde et dit: «J'ai pensé à un moyen pour que nous gagnions de l'argent facilement. Il suffit de cambrioler une banque! Les plus gros dépôts du mois se font demain. J'ai un plan à toute épreuve – le tout ne prendra que vingt minutes.» Vous voilà devant un dilemme intéressant. D'un côté, votre désir de soulager votre fardeau financier est très fort, et mettre la main sur tant d'argent peut être très tentant. Cependant, si votre valeur d'honnêteté est plus forte que votre désir d'avoir de l'argent, vous ne cambriolerez pas la banque parce que vous savez que ce n'est pas la bonne chose à faire.

Même si votre «ami» vous a fait un boniment de vente extraordinaire et qu'il vous a convaincu d'aller de l'avant avec le vol, après vous en auriez l'estomac noué. C'est votre honnêteté qui a réagi. La culpabilité vous hanterait pour toujours.

Quand vous exploitez vos valeurs fondamentales vers des buts positifs, stimulants et significatifs, il devient facile de prendre une décision. Il n'y a aucun conflit intérieur qui vous retient – ce qui crée un écoulement d'énergie qui vous propulsera vers des niveaux de succès beaucoup plus élevés.

7. Vos buts doivent être bien équilibrés

Si vous deviez revivre votre vie, que feriez-vous de différent? Quand on pose la question à des octogénaires, ils ne répondent jamais: «Je passerais plus de temps au bureau» ou «J'assisterais à plus de réunions du conseil d'administration.»

Ils disent plutôt clairement qu'ils voyageraient plus, qu'ils passeraient plus de temps avec leur famille et qu'ils s'amuseraient davantage. Donc, quand vous vous fixez des buts, assurez-vous d'inclure les domaines qui vous permettront de relaxer et de profiter des choses agréables de la vie. Travailler jusqu'à ne plus tenir debout chaque semaine est un moyen infaillible de souffrir d'épuisement et de vous rendre malade. La vie est trop courte pour rater les bonnes choses.

8. Vos buts doivent être réalistes

Ceci peut sembler contradictoire aux commentaires précédents qui disaient de penser grand. Toutefois, un brin de réalisme vous assurera de meilleurs résultats. Là où la plupart des gens sont irréalistes à propos de leurs buts, c'est dans le laps de temps qu'ils se donnent pour les atteindre. Faites-vous un devoir de vous rappeler cette maxime:

IL N'EXISTE PAS DE BUTS IRRÉALISTES, IL N'Y A QUE DES ÉCHÉANCES IRRÉALISTES.

Si vous gagnez 30 000 $ par année et que votre but est de devenir millionnaire en trois mois, c'est clairement impossible. Quand il s'agit d'une nouvelle entreprise, un bon principe de base consiste à doubler le temps estimé pour le démarrage. Généralement, il faut compter avec des retards d'ordre juridique, avec la bureaucratie, les défis financiers et une multitude d'autres choses qui ont tendance à vous ralentir.

Parfois, des gens établissent des buts purement fantaisistes. Si vous mesurez 1 20 m, vous ne jouerez probablement jamais dans une équipe professionnelle de basketball. Donc, n'hésitez pas, voyez grand et créez une image stimulante de l'avenir. Assurez-vous cependant que votre projet n'est pas tiré par les cheveux et allouez-vous une période de temps réaliste pour y arriver.

9. Vos buts doivent comporter une contribution

Une phrase bien connue de la Bible dit: «Vous récolterez ce que vous avez semé» (Galates 6, 7). C'est une vérité fondamentale. Il semble que si vous donnez de bonnes choses et que vous semez le bien constamment, vous êtes assuré d'en retirer des récompenses. Voilà un bon marché, n'est-ce pas?

Malheureusement, plusieurs personnes qui veulent le succès – généralement défini par l'argent et des biens – manquent le bateau. Il n'y a tout simplement pas de temps ou de place dans leur vie pour donner en retour à la société. En d'autres mots, ils prennent mais ne donnent pas. Si

vous continuez à prendre constamment, vous serez finalement perdant à long terme.

Une contribution peut prendre plusieurs formes. Vous pouvez donner votre temps, votre expérience, et vous pouvez, bien sûr, donner de l'argent. Alors faites-en une règle dans le programme de vos buts. Faites-le inconditionnellement. Ne vous attendez pas à des bénéfices dans l'immédiat. Ils viendront en temps et lieu, souvent de la façon la plus inattendue.

10. Vos buts doivent être soutenus

Cette dernière partie de la liste de contrôle de vos buts est controversée. Il y a trois points de vue. Certains préconisent de dire à tout le monde ce qu'ils projettent de faire. Ils expliquent qu'ils se sentent plus responsabilisés. Il est très difficile de reculer quand les gens vous observent pour savoir si vous allez vraiment faire ce que vous avez dit. Il y a beaucoup de pression quand vous choisissez cette stratégie et certaines personnes en sont stimulées.

Le Dr Robert H. Schuller en est un bon exemple. Il a dit à tout le monde qu'il allait construire une belle cathédrale en cristal dans Garden Grove, en Californie, à un coût de plus de 20 millions de dollars US. Plusieurs observateurs ont ri et se sont moqués de cette idée en disant qu'il ne pourrait pas réussir. Il est allé de l'avant et l'a quand même faite – la cathédrale Cristal a été construite sans endettement. Le coût? Un peu moins de 30 millions de dollars US.

Le tout a été résumé dans un commentaire de Schuller: «Je crois que, lorsque vous avez de grands rêves, vous attirez d'autres grands rêveurs.» C'est ce qu'il a fait. En réalité, plusieurs personnes ont donné plus de un million de dollars chacune pour contribuer à la réussite du projet.

Voici la deuxième option. Établissez vos propres buts, n'en parlez à personne et allez de l'avant. Les gestes sont plus éloquents que les mots, et vous surprendrez un grand nombre de personnes.

La troisième option, et c'est peut-être la stratégie la plus sage, consiste à partager sélectivement vos rêves avec quelques personnes de confiance. Ces personnes seront des êtres pro-actifs soigneusement choisis qui vous soutiendront et vous encourageront quand les difficultés apparaîtront. Si

vous avez de gros projets, vous aurez besoin de leur aide, car vous rencontrerez inévitablement quelques difficultés en cours de route.

Votre stratégie globale

Maintenant que le travail préparatoire est terminé, c'est le moment d'entreprendre votre propre stratégie globale. C'est la partie stimulante – vous créer un meilleur avenir, et la vision qui l'accompagne. C'est votre **vision globale**. Il y a six grandes étapes. Nous vous suggérons d'abord de les lire toutes et de réserver ensuite une période de temps pour mettre en pratique chaque stratégie.

1. Étudiez de nouveau la liste de contrôle de vos 10 buts principaux

Utilisez cette liste de contrôle comme base de référence quand vous créez vos buts actuels. Cela vous aidera à obtenir une image claire comme du cristal. Elle est résumée à la page 108.

2. Déterminez ce que vous voulez réaliser et les raisons pour ce faire

Pour vous mettre dans le bain, dressez une liste de 101 choses que vous voudriez accomplir dans les dix prochaines années. Ayez du plaisir à le faire et ayez l'esprit ouvert à toutes les possibilités. Développez un enthousiasme d'enfant – ne limitez vos pensées en aucune façon. Soyez spécifique et personnalisez votre liste en commençant chaque phrase par «Je fais» ou «Je ferai». Par exemple: «Je prends des vacances de six semaines en Europe», ou «J'économiserai ou j'investirai dix pour cent de mon revenu net chaque mois.» Pour vous aider, voici quelques questions importantes qui vous aideront à rester en *focus*:

- Qu'est-ce que je veux faire?
- Qu'est-ce que je veux avoir?
- Où est-ce que je veux aller?
- Quelle est la contribution que je veux faire?
- Qu'est-ce que je veux devenir?
- Qu'est-ce que je veux apprendre?
- Avec qui est-ce que je veux passer mon temps?

- Combien est-ce que je veux gagner, épargner et investir?
- De combien de temps est-ce que je veux disposer pour les loisirs?
- Qu'est-ce que je ferai pour développer ma santé de façon optimale?

Pour vous assurer de profiter d'un mode de vie sain et équilibré, choisissez des buts dans chacun des domaines suivants: carrière et affaires, finances, loisirs, santé et forme physique, relations, personnel, de même que contribution, plus tous les autres qui vous semblent particulièrement importants.

METTEZ VOTRE LISTE EN ORDRE DE PRIORITÉ

Maintenant que vous avez utilisé votre imagination au maximum, la prochaine étape consiste à définir l'ordre des priorités. Examinez chacun des buts et déterminez un laps de temps réaliste pour leur réalisation.

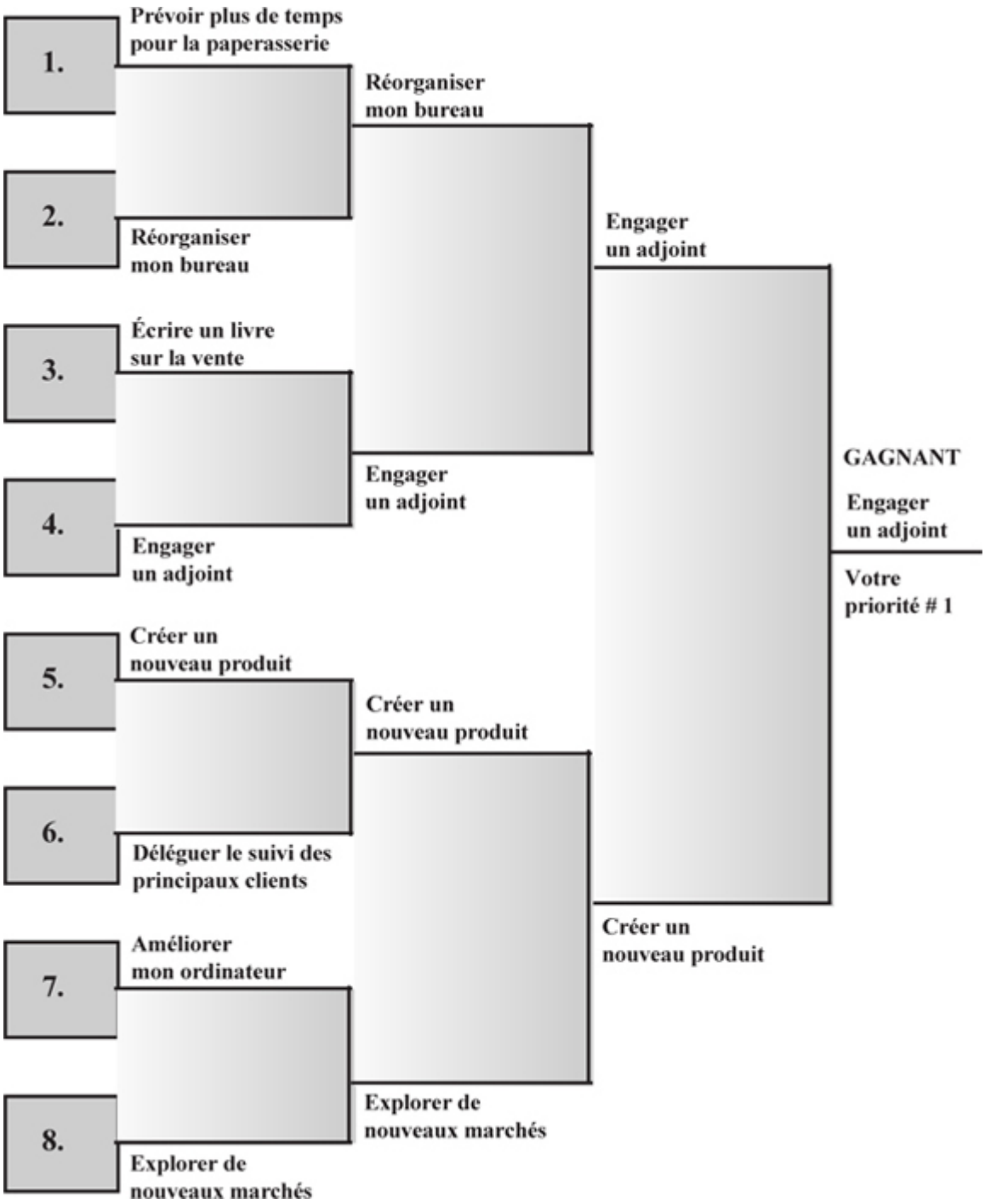
Inscrivez un numéro près de chaque but – un, trois ou cinq ans. Cela vous donnera un cadre général pour y travailler. Dans son magnifique livre *The On-Purpose Person*, l'auteur Kevin W. McCarthy décrit une excellente technique pour vous aider à établir les priorités. Il l'appelle le tirage au sort du *Tableau principal* d'un tournoi. Cette formule est utilisée pour toutes sortes de compétitions – des concours d'orthographe aux tournois de tennis, jusqu'aux finales du Super Bowl. Établissez la priorité de vos choix en faisant des listes de tirage au sort séparées pour vos groupes de buts à réaliser d'ici un an, trois ans ou cinq ans.

Dressez la liste de vos buts à réaliser dans un an sur le côté gauche d'une feuille assez grande pour vous permettre d'y inscrire tous les points sur votre liste – seize ou trente-deux lignes. (Nous pensons que vous aurez plus de huit buts à réaliser dans une année.) C'est le tableau préliminaire. Maintenant, vous choisissez les buts les plus importants, c'est-à-dire ceux qui passeront au tour suivant. Répétez l'exercice jusqu'à ce qu'il vous en reste huit. C'est votre *Tableau principal*. Encore une fois, vous devez choisir lequel de ces huit est le plus important, en procédant par élimination jusqu'au tout dernier. Il deviendra votre priorité la plus importante.

Pour vous aider à choisir, fiez-vous à votre instinct. Votre intuition est rarement mauvaise. Ce système tout simple vous oblige à choisir ce qui est le plus important pour vous, et ce qui l'est moins. Vous pouvez, bien sûr,

réaliser les buts les moins importants plus tard, à votre convenance. Répétez l'exercice pour vos buts à réaliser dans trois et cinq ans. Nous savons qu'une vision à plus long terme est plus difficile à entrevoir. Toutefois, ce travail vaut l'effort. Ces échéances seront à votre porte plus tôt que vous ne le croyez! Ayez au moins un plan de trois ans.

LE TABLEAU PRINCIPAL[2]



Voici un autre conseil essentiel: avant d'établir la priorité, écrivez la raison la plus importante qui vous motive pour accomplir chaque but, et le plus grand avantage que vous en retirerez une fois réalisé.

Comme nous l'avons déjà dit, les motifs importants sont la force motrice qui vous permet de continuer dans les moments difficiles. C'est faire bon usage de votre temps que d'identifier clairement vos raisons d'agir avant de

commencer. Cela vous confirmera que vos buts inscrits au Tableau principal sont vraiment les plus importants sur votre liste.

3. Créez des images inspirantes

Pour améliorer votre focus sur le nouveau style de vie souhaité, créez des images inspirantes de vos buts les plus importants. C'est une initiative agréable et toute la famille peut y participer.

L'Internet est une source importante d'images. Des sites Web comme gettyimages.com vous offrent des milliers de photos. Cherchez sur Google ce que vous désirez et choisissez les images qui vous conviennent le mieux.

Par exemple, si un de vos objectifs est de faire un voyage en Australie et en Nouvelle-Zélande, trouvez des images des endroits que vous voulez visiter et des activités que vous souhaitez y pratiquer. Préparez un exposé PowerPoint sur votre PC ou avec Keynote sur Apple, en utilisant vos différentes catégories d'objectifs comme structure de votre exposé. Vous pouvez aussi y adjoindre des phrases positives pour augmenter l'impact de vos photos, par exemple: «Je profite d'un mois de vacances en famille en Australie et en Nouvelle-Zélande.» Ajoutez la date où vous projetez de réaliser cet objectif. Regardez vos photos souvent pour bien les fixer dans votre subconscient. Croyez de toutes vos forces et avec passion que vous atteindrez vos objectifs.

VOYEZ-LE – CROYEZ-Y – RÉALISEZ-LE!

MARK:

Parlant de réaliser vos rêves, j'ai rencontré plusieurs personnes qui l'ont fait dans le cadre de mon projet le plus passionné, *The Richest Kids in America* [Les jeunes les plus riches d'Amérique]. J'ai interviewé 101 jeunes entrepreneurs intelligents qui sont en train de tracer leur propre voie vers le succès. Sans exception, ils ont confiance en eux, sont capables de se fixer des objectifs pour l'avenir et ils font leur marque dans le monde de l'entrepreneuriat. En voici un exemple: Chauncey Cymone Holloman est une poétesse et parolière qui a créé sa propre entreprise, Harlem Lyrics LLC, en 2003 à l'âge de quinze ans. Aujourd'hui, son entreprise a un chiffre d'affaires de 1,2 million de dollars.

Chauncey nous raconte: «L'idée de cartes de vœux originales pour les adolescents m'est venue alors que je cherchais une carte pour ma meilleure amie. Je voulais une carte spéciale pour elle, car elle allait avoir seize ans et je voulais quelque chose qui exprimait exactement ce qu'elle représentait pour moi et à quel point elle m'était chère. J'ai parcouru tout l'étalage de cartes et elles étaient ou bien trop adultes dans leurs propos ou trop immatures. Ce soir-là, j'ai dit à ma mère qu'il manquait quelque chose dans les cartes de vœux. Il n'y a pas de cartes exclusivement destinées aux adolescents, surtout aux adolescents des centres urbains. Elle m'a dit que cela lui semblait une bonne idée, un bon concept et m'a demandé de lui soumettre un plan d'affaires. J'avais quinze ans à l'époque et j'ignorais ce qu'était un plan d'affaires. J'en ai cherché la définition et je lui en ai préparé un. C'est ainsi qu'est né Harlem Lyrics.»

Harlem Lyrics a été créé pour exprimer précisément comment les adolescents voient le monde. Les cartes empruntent la «voix» ou le langage des ados d'aujourd'hui en utilisant le langage de la rue. Chauncey poursuit: «Je rêve que les voix de mes personnages inspirent et donnent à plus de jeunes filles la possibilité de s'exprimer.» Chauncey a créé cinq personnages d'adolescents dont les propos expriment les personnalités de la jeunesse ordinaire des villes.

Elle ajoute: «Harlem Lyrics a emprunté une partie de son nom à *Harlem Renaissance Era* [L'âge de la renaissance de Harlem], qui a fait entendre la "voix" de l'Amérique noire au monde entier. *Lyrics* s'est inspiré des écrits lyriques de l'âge du hip-hop, qui a grandi dans l'esprit de faire connaître notre opinion de nous-mêmes, des autres, et de nos relations. Avec notre contenu et nos illustrations, nous vous offrons l'indéniable assurance du hiphop.»

La société, basée en Arkansas, s'est d'abord présentée comme une société de vœux afro centrée. Aujourd'hui, elle est devenue une entreprise de cadeaux, de mode et de divertissement, offrant des produits à la mode et urbains. De son site Web branché et coloré [officialharlemlyrics.com], à ses principes et stratégies d'affaires bien articulés, Chauncey Holloman est une jeune femme qui sait ce qu'elle veut et qui prend les moyens pour y arriver. Sa devise est: **«Osez! Exprimez-vous. Découvrez votre talent inné et faites-le profiter.»**

Chauncey a pu voir plus loin que le bout de son nez quand l'occasion s'est présentée. Elle ne trouvait pas ce dont elle avait besoin et voulait comme consommatrice. C'était un problème pour elle et, a-t-elle présumé, pour les autres adolescents. En choisissant de régler son problème, elle a eu cette idée phare. Elle est devenue la solution.

J'ai entendu plusieurs personnes dire: «Moi aussi, j'y avais pensé», quand une nouvelle solution à un problème, un nouveau produit ou une nouvelle entreprise sont révélés au public. Je leur réponds toujours: «J'en suis certaine, mais vous avez laissé pourrir le problème. Pourquoi?» La plupart des gens invoquent une série d'excuses et cela me fait rire, car je sais d'expérience ce qu'il faut pour être un penseur et un résolveur de problèmes.

Voici maintenant les trois dernières stratégies pour vous aider à développer une clarté inhabituelle.

4. Capturez vos meilleures idées

Créez un fichier spécial sur votre portable, votre tablette ou votre téléphone intelligent où vous pourrez enregistrer vos meilleures idées et éclairs de génie. Le fondateur du Virgin Group of Companies, Richard Branson, utilise un simple calepin pour y noter ses idées. C'est un moyen très efficace pour développer vos connaissances. Vous est-il arrivé de vous réveiller en pleine nuit avec une idée? Alors que vous êtes dressé dans votre lit, votre esprit vagabonde à toute vitesse. En règle générale, vous ne disposez que de quelques secondes pour saisir cette idée avant qu'elle ne disparaisse ou que votre corps vous dise: «Couche-toi, il est trois heures du matin!» En réalité, vous vous rendormez et à votre réveil, quelques heures plus tard, vous avez complètement oublié votre idée.

UNE IDÉE BRILLANTE SANS ACTION, C'EST COMME SI ROGER FEDERER[3] JOUAIT AU TENNIS SANS RAQUETTE!

Voilà pourquoi il est si précieux de capter les idées. En notant par écrit vos meilleures pensées, vous n'avez jamais besoin de vous fier à votre mémoire. Vous pouvez revoir vos idées quand vous le voulez. Utilisez ces notes pour des idées d'affaires, des conseils pour la vente, des idées de présentation, des projets lucratifs, des citations que vous avez lues ou pour

des histoires qui vous aideront à mieux expliquer quelque chose. Ouvrez bien vos oreilles et vos yeux chaque jour, et suivez votre intuition.

Par exemple, si vous venez de terminer une présentation de vente particulièrement réussie, où tout s'est passé exactement comme prévu et où vous avez conclu une grosse transaction, notez vos impressions. Qu'avez-vous dit qui a si bien fonctionné? Vous avez peut-être posé une question précise qui a accéléré la décision d'acheter, ou vous avez mieux expliqué vos avantages et vos services. Remémorez-vous la présentation et notez ce qui a bien marché.

Il est aussi avantageux d'enregistrer votre présentation. Invitez quelqu'un que vous respectez pour réviser la présentation avec vous et faire ensuite une séance de remueméninges sur les façons de l'améliorer. Pratiquez sans cesse. L'acteur Robin Williams a en moyenne trente prises de vue par scène, soit jusqu'à ce que lui et le réalisateur soient satisfaits de sa performance.

Avez-vous déjà raté une présentation importante? Voilà aussi une bonne occasion de noter ce que vous avez mal fait. Vous pourriez souligner ces notes et ajouter: «Ne plus jamais dire cela!» Dans les deux exemples, en notant vos pensées alors qu'elles sont encore fraîches à la mémoire, vous renforcez ce qui a réussi et ce qui a échoué. Cela vous donne une clarté incroyable.

Voici une autre suggestion précieuse pour renforcer votre conscience. La première chose à faire le matin, pendant dix minutes, est d'écrire vos sentiments. Les mots pour décrire les sentiments comprennent anxieux, triste, heureux, surexcité, ennuyé, en colère, enthousiaste, frustré, énergique. Écrivez au temps présent, comme dans une conversation avec vous-même. Utilisez le «je»: «Je me sens anxieux aujourd'hui parce que ma fille conduit seule pour la première fois», ou «Je suis surexcité parce que je commence un nouvel emploi ce matin.» Quand vous vous mettez constamment en liaison avec vos sentiments, vous êtes davantage en contact avec les situations de chaque jour et plus conscient de ce qui se passe réellement dans votre vie.

5. Visualisez, pensez, réfléchissez et analysez

On parle souvent de la force de la visualisation dans les sports. Les athlètes olympiques vivent l'événement dans leur tête plusieurs fois juste

avant de performer. Ils ont un *focus* total sur un résultat positif.

Le Canadien Mark Tewksbury, médaillé d'or olympique au 200 mètres-dos en natation aux Jeux olympiques de 1992 à Barcelone, en Espagne, était debout sur le podium des gagnants la veille de la course, et il a visualisé sa victoire après avoir tiré de l'arrière. Il a entendu la clameur de la foule, il pouvait voir dans quels gradins était sa famille et il s'est vu accepter triomphalement la médaille d'or. Le jour suivant, il a nagé exactement comme il l'avait imaginé et il a gagné de justesse!

N'oubliez pas, si vous imitez les techniques des champions, vous pouvez aussi devenir champion. Servez-vous de votre imagination positive pour créer ces images gagnantes.

Plus ces images seront nettes et plus vous y mettrez d'intensité, plus il y aura de probabilités d'obtenir le résultat désiré. C'est une démarche puissante. Alors, donnez suite à ceci et vous découvrirez que cette clarté vous donnera un avantage sur le marché.

6. Ayez des liens avec des mentors

Une autre façon extraordinaire d'obtenir des améliorations majeures dans votre productivité et votre vision, c'est de demander l'aide de personnes qui ont une grande expérience dans les domaines où vous en avez le plus besoin.

Quand vous vous entourez d'une équipe d'experts soigneusement choisie, votre rythme d'apprentissage augmente rapidement. Très peu de gens s'y adonnent régulièrement. Encore une fois, si vous osez être différent, vous en récolterez les bénéfices plus tard. L'alternative est de tout apprendre par vous-même, en utilisant la méthode essai-erreur. C'est une manière lente de progresser, car vous rencontrerez bien des obstacles et beaucoup de distractions. D'un autre côté, mettre à profit les conseils et la sagesse de mentors sérieusement choisis vous propulsera vers des résultats plus rapides.

Vous apprendrez tout à ce sujet au chapitre 5, «Développer d'excellentes relations».

RÉFLEXIONS

Nous sommes renversés par le nombre de personnes de toutes les couches de la société qui passent peu ou pas de temps à préparer leur avenir. Pour être plus précis, bien des gens ignorent comment faire. Ils n'ont pas de processus ou de système pour les guider. De plus, ils prétextent être trop occupés pour éviter de prendre le temps d'apprendre comment planifier leur avenir. S'il y a quelque chose de dépassé, c'est bien cette façon de penser!

Récemment, nous avons observé que les personnes qui se fixent des objectifs clairs tendent à manquer de volonté, d'énergie et de persévérance pour y donner suite.

En réalité, nous avons besoin d'inspiration pour que ces attributs importants s'activent. Comme le dit le Dr Wayner Dyer: «On est inspiré quand une idée s'empare de nous et nous mène là où nous devons être. On est motivé lorsqu'on a une idée et que notre ego nous pousse à atteindre notre but.» Voilà une distinction subtile, mais très importante.

Quand vous êtes véritablement inspiré, votre énergie se manifeste presque sans effort. Le défi et l'action vous procurent de la joie. Les obstacles fondent tout simplement. Les bonnes personnes se manifesteront pour vous guider et vous aider dans vos démarches.

Un des aspects les plus importants de l'inspiration est la paix d'esprit. Comme le dit l'auteure Fran Hewitt dans son livre cadeau pour la femme, *The Ego and the Spirit:* «Notre guide intérieur attend, en silence, que nous fassions cesser le bruit. Suivez les conseils de votre âme et non ceux de votre ego perfectionniste.»

Que vous ayez besoin d'inspiration pour monter d'un cran dans votre carrière ou vos affaires, ou pour devenir un meilleur partenaire, ami ou parent, l'expérience nous a appris que la meilleure source d'idées vient de l'intérieur, quand nous sommes à l'écoute, réceptifs et attentifs. Couper le bruit et chercher le calme permet d'accélérer ce processus.

Quand vous atteignez ce nouvel état de conscience, vous commencez à percevoir des «éclairs de génie» ou des «inspirations» importants. Il faut y

réagir immédiatement parce qu'il s'agit là de démarches vitales pour vous aider à obtenir ce que vous désirez. Par exemple, vous pensez soudain appeler votre meilleur ami et vous le faites pour apprendre qu'il a été victime d'un grave accident et que le son de votre voix lui a fait du bien. Ou vous pensez appeler un client dont vous n'avez pas eu de nouvelles depuis six mois pour apprendre qu'il s'apprête à placer une commande importante auprès de votre entreprise. Quand de telles idées vous viennent, n'hésitez pas. Ce sont d'exceptionnels moments de clairvoyance et ils peuvent disparaître aussi vite qu'ils sont venus.

Pour vous faciliter la tâche, prenez l'habitude de vous éloigner du bruit envahissant de la vie une fois par semaine. Prévoyez du temps pour méditer, réfléchir ou tout simplement écouter le silence.

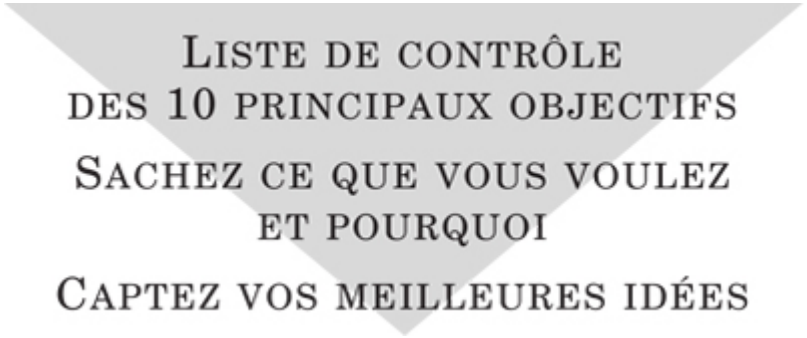
«Si vous travaillez à vos buts,
vos buts travailleront pour vous.

Si vous travaillez à votre plan,
votre plan travaillera pour vous.

Les bonnes choses que nous réalisons
finissent par nous élever.»

— JIM ROHN

PLAN D'ACTION



Liste de contrôle des 10 principaux objectifs.

Pour maximiser vos résultats, n'oubliez pas que vos buts doivent être:

1. Les vôtres
2. Significatifs
3. Spécifiques et quantifiables
4. Flexibles
5. Stimulants et passionnants
6. En accord avec vos valeurs fondamentales
7. Bien équilibrés et intégrés
8. Réalistes
9. Une contribution à la société
10. Soutenus

ÉNUMÉREZ VOS VALEURS FONDAMENTALES:

Par exemple, l'honnêteté, l'intégrité, une famille solide, la foi, la créativité, l'indépendance. Dans la mesure du possible, accordez vos objectifs avec vos valeurs fondamentales.

Sachez ce que vous voulez et pourquoi.

Servez-vous des questions qui suivent pour vous aider à clarifier et à mettre vos objectifs en ordre de priorité.

- Qu'est-ce que je veux faire?
- Qu'est-ce que je veux avoir?
- Où est-ce que je veux aller?
- De quelle manière je veux contribuer?
- Qu'est-ce que je veux devenir?
- Qu'est-ce que je veux apprendre?
- Avec qui je veux passer du temps?
- Combien est-ce que je veux gagner, épargner et investir?
- Combien de temps de loisir est-ce que je désire?
- Que dois-je faire pour être en excellente santé?

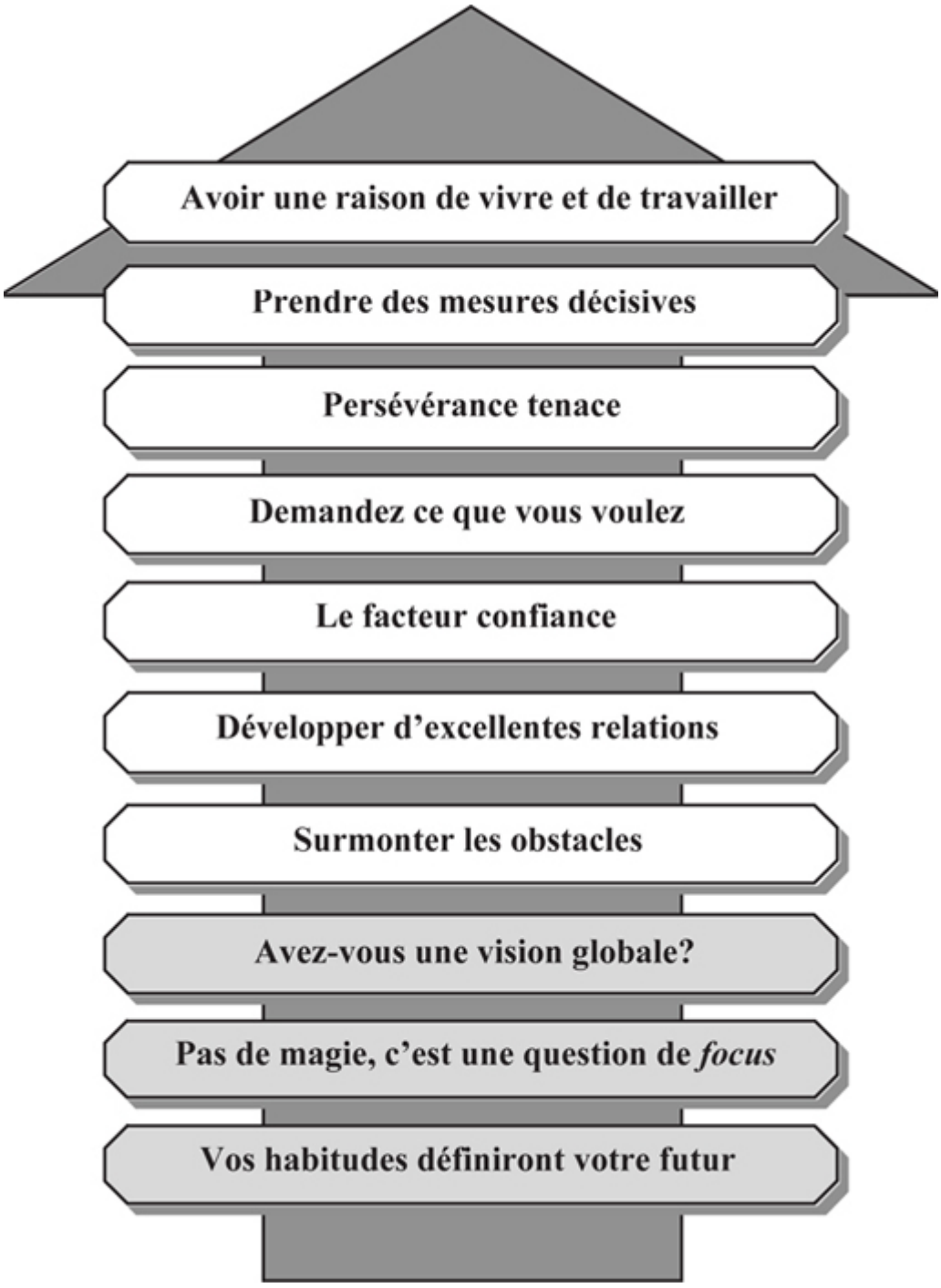
Pour vous assurer que vous jouirez d'un mode de vie sain et intégré, fixez-vous un but dans chacune des catégories suivantes: carrière/affaires, finances, loisirs, santé/bonne forme, relations, personnel et contribution. Ajoutez-y toute catégorie qui vous importe.

Nous vous recommandons fortement de réserver au moins une journée entière pour préparer ce Plan d'action d'une importance critique.

Capturez vos meilleures idées.

Repassez l'Étape 4. Pour ce faire, utilisez votre agenda électronique, votre portable, votre carnet de notes ou un journal de grande qualité. Prenez l'habitude de noter vos meil-leures idées, pensées ou éclairs de génie. Ceci n'est pas un «journal personnel». Servez-vous-en pour noter des stratégies d'affaires, des idées pour faire de l'argent, des anecdotes pour illustrer une idée, des concepts de marketing et toute autre chose

qui vous semble importante. Si vous aimez structurer les choses, créez des onglets pour différents sujets. La chose la plus importante par contre est de prendre l'habitude d'écrire. Commencez dès cette semaine.


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Vous avez construit une solide base, bravo!

2. Le concept du Tableau principal: *The On-Purpose Person*, Kevin McCarthy, publié avec l'autorisation de NavPress. Tous droits réservés. 1 800 366-7788.

3. Roger Federer détient actuellement le record du plus grand nombre de titres de la Professional Tennis Association, soit seize.

4E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Surmonter les obstacles

«Vous êtes un gagnant. Les épreuves de la vie ne visent pas à vous briser mais à vous forger.»

— NORMAN VINCENT PEALE

Avez-vous vécu un revers de fortune soudain ou inattendu?

Par exemple, vous avez été cotisé par l'impôt de façon inattendue, ce qui a compromis vos profits de l'année, ou la banque a rappelé votre prêt parce que vous aviez raté quelques paiements et qu'ils ont pris panique. Du moins, c'est ce que vous dites!

Il arrive que la bourse s'emballe subitement et que 25 pour cent de vos avoirs disparaissent. Nous avons tous dû faire face à des obstacles dans nos affaires. Cela fait partie du jeu. Le marché monte ou le marché descend. Les récessions vont et viennent; nous pouvons même en retracer le cheminement depuis cent ans.

Dans ce chapitre, vous apprendrez comment certaines personnes savent composer avec les obstacles, alors que d'autres jettent souvent l'éponge. Nous explorerons aussi plus à fond certains aspects du focus pour démontrer comment ils peuvent parfois vous faire dévier encore plus de votre voie devant un obstacle. Nous discuterons aussi de quelques-unes de nos expériences personnelles et de celles d'autres entrepreneurs qui ont transformé les obstacles en grandes victoires.

Au moment d'une crise ou devant un obstacle, deux possibilités diamétralement opposées s'offrent à vous:

1. Accepter le défi avec l'attitude «je suis prêt».

2. Vous cacher la tête dans le sable est espérer que les choses iront mieux.

Dans le premier cas, les gens semblent ravis d'avoir un défi qui les force à faire mieux et à tester leurs ressources. D'autres personnes, devant une crise, décident simplement de faire de leur mieux même s'ils n'ont pas toutes les réponses ou un plan d'action. Ils procèdent une étape à la fois en attendant de voir où cela les mènera. La seconde approche semble réservée aux personnes qui ne réagissent pas à un défi, quel qu'il soit et qui, malheureusement, en subiront les conséquences plus tard.

Notre ami W. Mitchell ne s'attendait sûrement pas à ce que sa vie change radicalement; jeune homme sociable, il adorait son travail d'opérateur sur les célèbres «Cable Car» de San Francisco. À l'âge de vingt-sept ans, beau garçon, célibataire, il aimait fréquenter quotidiennement des touristes. Mitchell s'était fixé quelques objectifs auxquels il travaillait. Un de ceux-ci était d'obtenir son permis de pilote d'avion et l'autre, celui se s'acheter une grosse moto Honda. Un jour mémorable arriva où ces deux objectifs se sont réalisés.

Ce jour-là, après avoir terminé ses cours de pilotage, il a pu voler en solo, sans instructeur, seul à bord de l'avion avec tout ce ciel à explorer. Mitchell a terminé son vol sans problème et il était euphorique après avoir réussi son atterrissage. Il a ensuite enfourché sa nouvelle moto pour rentrer en ville sans se presser. Quelle belle journée c'était!

En traversant une intersection sur le feu vert, Mitchell n'a pas vu le camion de buanderie qui l'a violemment frappé avant de le coincer avec sa moto sous le véhicule. En quelques secondes, le bouchon du réservoir s'est ouvert et le combustible a pris feu pour envelopper Mitchell dans une boule de feu. Sans l'intervention courageuse d'un vendeur de voitures qui est accouru avec un extincteur pour éteindre les flammes, Mitchell serait sans doute mort. Son visage était brûlé et ses mains n'étaient plus que des moignons. Une vie qui semblait si prometteuse avait failli se terminer en quelques secondes. Pendant plusieurs mois, Mitchell a connu un rétablissement très lent et très douloureux. Il a fallu recourir à la chirurgie plastique pour reconstruire son visage. Son corps était tellement brûlé que le moindre vêtement le faisait terriblement souffrir tant sa peau était sensible.

Malgré cela, Mitchell était vivant. Il a dû faire face à d'autres épreuves, comme ces enfants qui le traitaient de monstre quand il passait devant la cour

d'école. Mitchell vivait une nouvelle vie, bien différente de celle dont il avait rêvé.

Il a déménagé à Crested Butte, une petite ville du Colorado et à force d'efforts, il a réussi à réactiver sa licence de pilote. Sa vie s'améliorait. Avec deux amis, Mitchell s'est lancé en affaires et a créé Vermont Castings, une entreprise qui, ironiquement, fabriquait des foyers au bois! L'entreprise a connu beaucoup de succès et Mitchell est devenu président du Conseil. Par un froid matin d'hiver, quatre ans et demie après l'horrible accident de San Francisco, Mitchell amenait quelques amis en avion pour une randonnée. Peu après le décollage, Mitchell a senti que quelque chose n'allait pas, l'avion ne volait pas normalement! L'avion a décroché, ses ailes ne le soutenaient plus et au lieu de permettre à Mitchell de faire un atterrissage d'urgence, l'avion est tombé comme un boulet sur la piste. Craignant un incendie, il a poussé ses passagers à sortir rapidement de l'appareil, ce qu'ils ont fait, mais Mitchell avait trop mal au dos pour les suivre. Il était paralysé et on lui a annoncé plus tard qu'il ne marcherait plus jamais!

Comme auriez-vous réagi si vous aviez été Mitchell? Est-ce juste? Un accident tragique suffit, mais devoir subir une deuxième expérience débilitante serait trop pour la plupart des gens.

Mitchell dit que cela a été plus que difficile. Voici la suite de cet événement. W. Mitchell est devenu maire de Crested Butte. Son macaron de campagne disait: «Plus qu'une belle face!» Par la suite, il a empêché une des plus grosses entreprises minières du monde de défigurer la magnifique montagne qui fait partie du paysage de la ville. W. Mitchell est devenu animateur de sa propre émission de radio et il voyage maintenant dans le monde entier pour inspirer son auditoire avec son message intemporel: **«Ce n'est pas ce qui vous arrive qui compte, c'est ce que vous en faites.»**

Son livre, portant le même titre, est une lecture obligatoire. Vous le trouverez à *www.wmitchell.com*.

Pour ceux qui se demandent ce que signifie le W dans son nom, c'est «Wonderful», répond Mitchell.

Cultivez une attitude de champion

Comme le prouve l'histoire incroyable de Mitchell, il est possible de refaire sa vie même si vous croyez avoir été frappé sans raison. Mitchell a

envisagé la vie de la façon suivante: «Avant mon accident, je pouvais faire 10 000 choses. Aujourd'hui, je peux en faire 9 000. J'ai choisi de me concentrer sur les 9 000 que je peux toujours faire et de laisser tomber les 1 000 qui me sont inaccessibles.» Plusieurs personnes auraient fait le contraire devant un coup beaucoup moins dur. Elles se lamenteraient pendant des années sur ce qu'elles ont perdu et oublieraient que d'autres choix s'offrent. D'autres gens laissent leurs talents de vendeurs être neutralisés par un coup dur.

LES:

J'ai déjà parlé avec un jeune agent d'immeubles qui était en train de conclure deux grosses ventes vers la fin du mois. En réalité, il était tellement confiant en son succès qu'il avait déjà dépensé une bonne partie de la commission à venir avant même la signature de la transaction. Mauvaise idée! Les deux transactions ont échoué. Je lui ai demandé combien de temps il a fallu pour s'en remettre. Sa réponse m'a renversé. Il m'a dit: «Presque un mois entier».

À l'inverse, j'ai parlé avec le meilleur agent du même bureau, qui avait détenu le titre pendant deux années consécutives. Quand je lui ai raconté l'histoire de la perte de deux transactions dans le même mois et que je lui ai demandé combien de temps il lui faudrait pour s'en remettre, il m'a dit: «Bien sûr, je serais déçu, mais dans les vingt-quatre heures, je serais de retour au bouleau.» Grosse différence!

Quel serait votre temps de réaction personnel dans une telle situation? Trop long? Ou retombez-vous sur vos pieds rapidement? Votre capacité à retomber sur vos pieds joue un rôle important dans vos succès futurs. Nous sommes certains d'une chose. Plus vos rêves et vos objectifs sont grands, plus les obstacles seront grands. Les gens qui sont capables de retomber rapidement sur leurs pieds ont un esprit de champion. En d'autres termes, ils pensent autrement que la moyenne des gens. Et leurs résultats sont bien meilleurs que la moyenne.

Alors comment développer un esprit de champion? Comme nous l'avons dit au chapitre précédent, le succès repose sur de bonnes raisons. Il est fondamental de se fixer des objectifs, mais l'importance que vous leur donnez est un facteur majeur dans votre cheminement vers le succès.

Prenez l'exemple de Martine Wright qui a perdu les deux jambes lors de l'explosion des bombes à Londres en 2005. Au lieu de se replier sur elle-même et de se concentrer sur ce qu'elle avait perdu, Martine a transféré toutes ses énergies vers de nouveaux objectifs. Elle s'est mise au volleyball en fauteuil roulant, elle a obtenu son brevet de pilote, elle a donné naissance à un fils et elle a sauté en parachute. À l'été de 2012, Martine a participé aux Jeux paralympiques au sein de l'équipe britannique de volleyball. Avec de la discipline, de la détermination et de l'engagement, vous pourrez surmonter les plus grands obstacles que la vie mettra sur votre route. Ce faisant, vous inspirerez peut-être d'autres personnes en route vers leurs propres victoires.

Comme le dit le pasteur Andy Stanley: «Si vous avez une idée claire, vous limitez les choix et vos décisions sont plus faciles à prendre.» En d'autres termes, vous n'avez pas le choix de foncer vers le succès. Quand vous pensez comme un champion, les décisions sont plus faciles devant les obstacles, car il n'est pas question pour vous de renoncer à votre objectif. Les champions considèrent les défis comme des concours qu'ils sont déterminés à remporter. (Nous reviendrons sur cette stratégie au Chapitre 8, La persévérance tenace.)

Vaincre la récessionnite

Les revers prennent plusieurs formes. Ils peuvent menacer votre santé, vos relations, votre sécurité financière et, bien sûr, votre carrière ou votre entreprise. Souvent, cet «éléphant dans la pièce» prend la forme d'une bonne grosse récession. L'économie s'écroule et soudain, les emplois, le marché immobilier et les entreprises sous-financées sont frappés par un véritable tsunami – de plein fouet! Étonnamment, peu de gens voient les signes avant-coureurs.

En notre qualité d'auteurs de ce livre et d'entrepreneurs prenant des risques, nous avons tous pris de mauvaises décisions. Parfois, l'économie nous a assommés d'un coup que nous n'avons pas vu venir.

LES:

En 1980, je réussissais bien comme distributeur indépendant pour une entreprise internationale de vente directe. J'avais fracassé le record de ventes de l'entreprise et j'avais été le meilleur distributeur au pays, trois mois de suite. Ma femme, Fran, et moi avions donc remporté plusieurs

voyages exotiques en France, aux Bahamas et en Californie. L'argent rentrait à flot – mes revenus avaient connu une hausse vertigineuse au cours des dix-huit derniers mois. En somme, c'était la belle vie.

Deux ans plus tard, l'entreprise pour laquelle je travaillais a connu la déconfiture. Une nouvelle récession avait frappé l'économie et vers la fin de l'année, les taux d'intérêt atteignaient 22 pour cent. J'ai dû fermer mon bureau malgré le fait qu'il restait quatre ans à mon bail et que le propriétaire ne voulait pas me laisser partir sans payer. Après des contorsions diverses pour régler ce problème, j'ai fini par travailler pour une entreprise de chasseurs de têtes comme conseiller à commission. En moins de six mois, la société a déposé son bilan et je me suis retrouvé à la rue, sans emploi.

Ma femme ne travaillait pas non plus. Nous avions une fille de trois ans et un petit garçon de trois mois. Que faire quand votre univers s'écroule? Vous allez vers des solutions pratiques au lieu de vous rendre malade d'inquiétude et de vous battre contre les émotions négatives. Les soucis ne mènent qu'à plus de tension et cela ne stimule jamais la créativité qui vous permettra de vous en sortir.

Mon merveilleux mentor, Jim Rohn, qui m'avait superbement conseillé depuis des années, m'a suggéré une stratégie qui a changé ma vie. Il m'a suggéré: «Fais une liste de dix options pour améliorer ta situation. Efforce-toi d'en trouver dix et mets-les sur papier. Les deux ou trois premières ne seront peut-être pas ce que tu souhaites faire, mais continue, car tu trouveras peut-être une bonne idée au numéro huit ou neuf.»

J'ai suivi le conseil de Jim et j'ai passé quelques heures dans mon sous-sol un soir à me creuser les méninges pour compléter ma liste. Il avait raison, la bonne idée m'est venue à la fin de ma liste. C'était la création d'une entreprise appelée *Achievers Canada*, et de cet instant de désespoir, j'ai pu développer une des plus importantes sociétés d'organisation de séminaires au pays. Cela m'a rapporté, ainsi qu'à ma famille, plusieurs sources de revenus et une mine de connaissances qui m'ont permis de progresser vers le travail que je fais aujourd'hui. Utilisez la section Plan d'Action à la fin de ce chapitre pour créer votre propre liste de dix meilleures options.

Voici ce que j'ai appris. Nous avons une bien meilleure capacité de survie que nous ne le croyons. Les temps difficiles nous forcent à puiser au plus profond de nous pour y trouver les nouvelles idées et leur donner vie. Ne

laissez pas quelques obstacles vous priver de la vie que vous méritez. Relevez les défis et surmontez-les!

Signes avant-coureurs de la récession

- **Le marché est porteur depuis trop longtemps**, plusieurs entreprises sont surestimées et leurs profits inexistants. Une correction doit se produire. Songez à la bulle Internet de 2000-2001.
- **Votre équipe et vous êtes devenus complaisants, vous vous bercez dans une fausse impression de sécurité**. Vous n'avez pas remarqué les changements qui pourraient couler vos produits ou services. Souvenez-vous de la technologie numérique qui a remplacé le ruban vidéo et de la naissance de l'industrie des DVD.
- **Le taux d'endettement est trop élevé** tant dans les entreprises que dans les ménages. Récemment, les dettes ingérables ont fait plier les genoux de pays comme la Grèce, l'Italie, l'Irlande et même les États-Unis.
- **Les gouvernements ont ignoré la montée de la crise de la dette malgré les signes avant-coureurs**. Quand on en est rendu à parler couramment de milliards, attention! Si vous aviez trente ans et qu'on vous donnait un dollar chaque seconde, il faudrait cinquante-deux ans avant d'arriver à un milliard de dollars – cela dépasse l'entendement!
- **Quand les grandes entreprises deviennent cupides, les conséquences sont inévitables!** Pensez à Lehman Brothers, à WorldCom, à Enron et aux nombreuses autres entreprises qui ont disparu. Malheureusement, les victimes sont des contribuables ordinaires qui ont eu peu ou rien à dire sur le sujet.

Quand on y pense bien, il est clair que c'est l'absence de focus qui est au cœur de toute récession. Quand votre focus s'arrête aux mauvaises choses – l'ego, la petite politique ou l'enrichissement personnel – vous vous éloignez automatiquement des choses sur lesquelles vous devriez vous concentrer, c'est-à-dire créer une plus-value réelle pour les gens que vous servez par d'excellents produits et services.

Comment se défendre contre la récession

Voici quelques stratégies à l'épreuve des tempêtes pour mieux vous préparer à la prochaine récession. Oui, oui, il y en aura une autre – l'histoire nous l'apprend.

- **Faites des réserves**
  Ne vivez pas au jour le jour. Vous êtes plus intelligent que ça! Les gens qui peuvent traverser une récession ont pris l'habitude d'épargner ou d'investir un bon pourcentage – 20 pour cent ou plus – de leurs revenus. Souvenez-vous de l'histoire de Peter Daniel au chapitre 3. Il a été ruiné trois fois en cinq ans. Cela a suffi. De bonnes réserves sont aujourd'hui une composante majeure de sa forteresse internationale d'affaires. Faites comme lui.
- **Apprenez la leçon et ne répétez pas vos erreurs**.
  Quand vous vous retrouvez au cœur de la tempête et que votre navire financier est balloté de tous bords, il est probablement difficile de vous arrêter aux leçons que vous devez apprendre. Vous êtes trop occupé à survivre. Cela est normal. Cependant, plus tard, assurez-vous de déterminer ce que vous auriez pu faire mieux et faites bon usage de la leçon.
- **Soyez aux aguets**
  Comme le capitaine sur un navire, vous devez identifier les signes avant-coureurs des problèmes. Une des raisons du naufrage du Titanic lors de sa traversée inaugurale en 1912 a été que l'homme chargé de surveiller les icebergs n'avait pas de jumelles. Soyez bien préparé. Parlez aux gens qui ont de l'expérience. Lisez les articles importants sur votre secteur d'activité. Discutez des tendances. En affaires, les chefs réussissent ou échouent selon leur capacité d'anticiper l'avenir.
- **Évitez les nouvelles négatives**
  Les médias et les détracteurs adorent les mauvaises nouvelles. Dans leur cas, une récession est comme un banquet où les aliments sont illimités. Ne les imitez pas! Quand on se concentre sur la récession, on ne fait que lui donner vie. Au contraire, faites des efforts pour ne pas y participer.
- **Fiez-vous à votre intuition**

Il faut savoir qu'une trop grande recherche de consensus divise parfois l'opinion au point où on prend de mauvaises décisions, ou aucune décision. Ce n'est pas souhaitable! Fiez-vous à votre instinct quand vous sentez qu'il faut modifier le cap, particulièrement quand vous êtes à la barre. Si vous devez convaincre le décideur, faites-lui un exposé convainquant, bien senti, soutenu par des preuves irréfutables.

- **Occupez-vous de vos oignons – évitez les distractions!**
  Quand vous grandissez trop rapidement ou que vous diversifiez trop vos affaires, vous pouvez vous éparpiller tellement que vous serez vulnérable si l'économie devient turbulente. Pensez à Warren Buffet et aux autres géants qui s'en tiennent à ce qu'ils connaissent le mieux. Il n'est pas nécessaire de saisir toutes les occasions qui se présentent. Les entrepreneurs ont de la difficulté à suivre ce conseil, car une entreprise qui réussit les ennuie et perd de son intérêt. Nous aimons tous l'aventure, vivre à cent à l'heure, même si nous devons éventuellement en payer le prix. Inutile d'en dire plus!

En Amérique, il se perd 13,5 millions de journées de travail par an à cause des dépressions, du stress ou de l'anxiété reliés au travail.

En surface, il est facile de voir comment les récessions sont cause de stress. Cependant, il peut aussi y avoir des causes plus profondes.

JACK:

Vivre une crise économique cause du stress. Je le sais, je suis passé par là à plusieurs reprises. C'est vraiment stressant!

Le stress mental est souvent causé par nos croyances négatives. Elles s'expriment par des «je devrais» ou «je ne devrais pas» qui empêchent notre énergie de circuler normalement et qui causent du stress. Voici un exemple: j'avais une élève qui, enfant, avait entendu son père dire que les choses allaient mal et qu'il ne serait peut-être plus capable de nourrir tous ses enfants parce que l'Angleterre était en récession. À six ans, elle a décidé qu'elle ferait partie des enfants qui seraient nourris. Son père se défoulait tout simplement, mais elle l'a entendu et dans sa tête de six ans, elle s'est dit: «Oh, mon Dieu! S'il ne peut pas nourrir tous les enfants, je veux faire partie de ceux qui auront à manger.» Elle est alors devenue l'enfant parfaite. Elle n'avait que des A en classe, s'est inscrite à toutes les activités parascolaires au secondaire – elle a été présidente de l'école,

elle a fait du bénévolat, a fait son lit, a nettoyé la cuisine, et s'est habillée comme une carte de mode! Au fond d'elle-même, par contre, elle était à bout de nerfs! Elle craignait toujours un malheur si elle n'était pas la bonne fille.

Il y a quelque temps, pendant une consultation, je lui ai demandé: «Qu'attendez-vous de cette consultation?» et elle m'a répondu: «Je veux en faire plus.» Je lui ai alors dit: «Parlez-moi de votre vie présente.» Elle m'a expliqué qu'elle avait trois emplois et qu'elle siégeait à cinq conseils. Ma réponse a été: «Je vais vous surprendre. Je ne crois pas qu'il vous faut en faire plus. Je crois que vous devez découvrir pourquoi vous croyez devoir en faire tant, et peut-être en laisser un peu de côté pour enfin vivre un peu.» Nous avons fait un exercice de régression jusqu'à l'âge de six ans, jusqu'à ce qu'elle se souvienne de cet épisode avec ses parents pendant la récession. Elle a compris qu'elle avait pris une mauvaise décision à six ans. Elle a ensuite décidé qu'elle n'avait pas besoin d'être parfaite pour réussir dans la vie. Elle a démissionné de trois conseils et laissé tomber un de ses emplois. Aujourd'hui, elle est bien plus heureuse et beaucoup plus équilibrée.

Il est important d'abandonner les idées limitatives sur ce que vous devez ou ne devez pas être. Parfois, ce sont nos parents qui nous ont imposé cette conception de la vie. Parfois, nous avons nous-mêmes pris cette décision. La vie d'aujourd'hui est tellement stressante. Nous en avons la preuve quand l'économie ralentit. Nous en avons la preuve dans les épisodes de rage au volant. Nous le voyons dans l'explosion de la population.

Il y a quelques années, je me suis rendu à New York. J'y ai séjourné pendant trois jours et le son des klaxons et des gens qui criaient me rendaient fou! Vous prenez un taxi et il n'avance pas! Vous êtes en retard pour un rendezvous important. Le troisième jour, j'ai suivi un cours de yoga. Nous avons médité pendant dix minutes à la fin. En sortant, les klaxons retentissaient toujours, mais ils n'étaient plus qu'un bruit de fond pour moi. J'étais tellement détendu que j'aurais embrassé le chauffeur de l'autobus! Ce n'est pas le facteur stressant qui est à blâmer, c'est notre réaction. Croire que nous devons être à l'heure ou qu'un malheur se produira est stressant. Nous devons donc réduire nos pensées stressantes. Le livre de Bryon Katie, *Loving What Is*, [*Aimer ce qui est*], est vraiment

utile. Vous pouvez télécharger des feuilles de travail de son site Web, *www.thework.com*.

Si votre vie vous semble trop turbulente, arrêtez-vous, respirez, faites une pause et lisez ce qui suit:

Vivre à l'envers

La vie est difficile.

Elle prend beaucoup de votre temps, tous vos weekends

Et que vous reste-t-il à la fin?

... la mort, quelle belle récompense!

Je crois qu'il faudrait inverser le cycle de la vie.

Nous devrions mourir d'abord, pour en finir.

Puis, vivre vingt ans dans une maison de retraite.

On vous en chassera quand vous serez trop jeune,

On vous remet une montre en or et vous allez travailler.

Vous travaillez pendant quarante ans jusqu'à ce

que vous soyez assez jeune pour profiter de votre retraite.

Vous entrez au collège et faites la fête jusqu'au secondaire,

Vous devenez un enfant, vous jouez, vous n'avez aucune responsabilité,

Vous devenez un petit garçon ou une petite fille, vous retournez dans le sein,

où vous passez neuf mois à flotter.

Et vous finissez par être l'éclair dans l'œil de quelqu'un.

— Norman Glass
Extrait de:
Chicken Soup for the College Soul

Cela vous a-t-il fait sourire? Allez, juste un petit sourire. Mettez un peu d'humour dans votre vie et vous verrez que votre stress commencera à baisser.

NOTE SPÉCIALE: Vous devez comprendre que ces signes avant-coureurs et ces stratégies pour vous éviter des problèmes s'appliquent aussi dans votre vie personnelle et votre vie familiale ainsi que dans vos affaires ou votre carrière. Soyez attentif sur tous les fronts.

MARK:

Bien des gens me demandent si je connais la cause de la Grande Récession de 2008. Voici ce que j'en pense. Il y a eu absence de responsabilisation et de responsabilité chez les gens qui ne pensaient qu'à leurs intérêts personnels au sommet de la pyramide financière corporative. Vous devez visionner deux films fort révélateurs à ce sujet: *Inside Job* [non traduit] et *Too Big to Fail [Débâcle à Wall Street*]. Je crois que cette crise économique a eu de bons effets. Les gens ont fini par comprendre que s'ils sont endettés au-delà de leur capacité de payer, ils seront ruinés. Comme le dit mon ami Peter Daniels: «Les dettes malsaines contraignent les gens et tuent l'initiative.» Devenez donc responsable. Informez-vous sur l'économie. Apprenez à gérer vos fonds de roulement. Ne vous laissez pas endormir pour prendre des décisions sur les conseils de gens qui n'ont pas vraiment d'expérience dans le domaine.

Trouvez une autre FAÇON DE FAIRE

Un coup dur peut parfois sembler une montagne inaccessible, car vous n'avez pas les équipements ou la force d'en entreprendre l'escalade. Par exemple, votre entreprise ferme ou vous perdez soudainement votre emploi et, des mois plus tard, vous n'avez toujours pas trouvé de travail. Il est facile de rester coincé. Le plus grand danger est de voir le stress émotif prendre de l'ampleur et de commencer à douter de soi. La tension monte à la maison, des disputes éclatent et, sans solution en vue, la vie devient très difficile. Ajoutez à cela un avis de saisie de la maison par la banque et, soudain, la vie vous semble bien injuste. C'est dans de tels cas que le ressentiment et la rage peuvent nous empêcher de chercher des solutions. Assez, c'est assez! Ce n'est pas juste! Pourquoi moi?

Dans un tel cas, il vous faut vraiment chercher une autre façon de faire. Arrêtez-vous, reprenez vos esprits, reconcentrez-vous et prenez les moyens pour aller dans une nouvelle direction, s'il le faut. Sachez qu'il vous faudra

peut-être reculer de trois pas pour aller de l'avant dans une nouvelle direction. Comme nous vous l'avons dit plus tôt, analysez dix options possibles. C'est un bon endroit pour repartir. Voici une autre technique que nous avons utilisée avec succès pour surmonter les coups durs.

Outil pour RÉSOUDRE les problèmes

Voici un processus en dix étapes en ordre logique qui commence par définir clairement votre problème et se termine par la célébration de votre victoire. Nous sommes certains que cette façon de résoudre les problèmes vous mènera au succès.

Toutes les étapes vous sont présentées dans le Plan d'action à la fin de ce chapitre. La raison principale de ce livre est de vous proposer des ressources pratiques qui ont fait leurs preuves dans le vrai monde des affaires et de la vie quotidienne. Nous vous demandons d'en faire vous-même l'expérience plutôt que de vous perdre dans une longue expédition d'essais et d'erreurs qui vous fera tourner en rond au lieu d'escalader votre montagne. Nous sommes tous déjà passés par là. Comme vous le verrez au Chapitre 5, il existe des façons plus efficaces de faire les choses. Une de ces façons est de se fier à l'expérience des autres.

Confiez-vous à une Puissance supérieure

LES:

L'expression du médecin était éloquente. Évitant de nous regarder dans les yeux, il a lentement dit: «Je crains bien que ce soit un cancer. Et le pronostic n'est pas bon. Compte tenu du nombre de ganglions lymphatiques qui sont attaqués – je dirais de deux à cinq ans!» Je n'en croyais pas mes oreilles. Ma merveilleuse femme de trente-trois ans, Fran, venait de recevoir une condamnation à mort. Les résultats des biopsies le confirmaient bien. Aucun doute. Cela ne faisait pas partie de nos plans. Mon entreprise de séminaires débutante commençait à connaître du succès, nos enfants avaient trois et six ans, et l'avenir nous appartenait. Alors, quoi faire? Si vous avez connu une expérience semblable, vous savez que la peur vous envahit assez rapidement dans un tel cas. La peur de l'inconnu. Que faire? Où trouver de l'aide? Est-ce un mauvais rêve?

Au cours des mois suivants, Fran s'est comportée comme une championne. Elle a relevé le défi, cherché des thérapies alternatives, subi les radiothérapies et les chimiothérapies et elle s'est battue contre les démons qui cherchaient à étouffer son espoir.

Un jour, elle était à bout. Elle tentait de faire une sieste dans sa chambre et voici ce qui s'est passé: «Je tremblais littéralement de peur à l'idée de quitter ma famille. Mes yeux étaient fermés, mais j'étais pleinement consciente. J'ai commencé à prier Dieu, lui demandant au moins de ne pas être un fardeau pour ma famille en étirant trop longtemps ma maladie. Cinq minutes plus tard, j'ai ressenti une forte sensation, comme si quelqu'un me couvrait d'une couverture pour me protéger, en commençant par les pieds et en remontant lentement le long de mon corps. Puis, je fus envahie par une merveilleuse sensation de calme et je me suis sentie forte. C'était comme si quelqu'un m'avait chuchoté à l'oreille: "Ça ira, tout ira bien. Continue ta vie." C'est ce que j'ai fait.»

Les croyants parlent ici d'intervention divine. Tout ce que je sais, c'est que les miracles existent et que nous en avons été les bénéficiaires reconnaissants à l'époque. Cela se passait il y a vingt-cinq ans et nous sommes tous deux reconnaissants pour chaque nouvelle journée.

Soyez TOUJOURS PRÊT!

La célèbre devise des scouts est un message puissant pour les gens qui pourraient se trouver à la veille d'une tempête dans leurs affaires, leur vie familiale ou leurs finances. Il y a deux choses à retenir ici. Pour mieux les illustrer, nous prendrons l'exemple d'un pilote de ligne. Tous les pilotes reçoivent les prévisions de la météo avant le décollage ou en vol. Si vous prenez souvent l'avion, vous avez probablement déjà entendu ce message du poste de pilotage. «Il semble que nous aurons un peu de turbulence. Attachez donc vos ceintures et redressez vos tablettes jusqu'à ce que l'icône des ceintures s'éteigne.»

Passagers, nous sommes prêts à affronter la turbulence. En général, la situation est assez calme et parfois même, nous ne ressentons presque rien, car le pilote nous dit plus tard qu'il a pu s'ajuster et s'élever au-dessus ou contourner la tempête. Si vous rencontrez une grosse tempête, vous êtes reconnaissant au pilote d'avoir évité un danger potentiel. Dans ce cas, le pilote est en contrôle. Vous êtes-vous préparé comme ces pilotes le font

avant de décoller? Faites-vous une pause pour vérifier chaque semaine si vous êtes sur la bonne voie, assez longtemps pour identifier les nuages porteurs de tempêtes à l'horizon, chez vous ou au travail, pour vous permettre de prendre les mesures correctives qui s'imposent avant le fait? Ne prenez pas pour excuse que vous êtes trop occupés pour baisser votre garde ou réduire votre attention. Soyez toujours prêt!

La deuxième chose à retenir, c'est qu'il arrive parfois que la vie ne nous avertisse pas. Nous n'avons aucun contrôle. Votre avion a-t-il déjà plongé de trente pieds sans avertissement? Un beau cas de panique! L'avion est-il en perdition? Allons-nous nous écraser? Et nous n'y pouvons rien. Voici donc le message:

PRÉVOYEZ L'IMPRÉVISIBLE

Concentrez-vous sur ce que vous pouvez contrôler et identifiez ce que vous ne contrôlez pas.

En affaires, nous voyons bien des gens qui perdent du temps avec des choses qu'ils ne peuvent pas prévoir. Cela alimente beaucoup de discussions autour de la machine à café. Ne perdez pas votre temps ni votre énergie. Si vous n'êtes pas le patron et que le siège social apporte des changements avec lesquels vous n'êtes pas d'accord, ou bien vous encaissez le coup ou bien vous cherchez un milieu de travail qui vous conviendra mieux. Il arrive que des circonstances particulières amènent certaines personnes à bousculer les pratiques établies.

Luan Mitchell, aucun lien de parenté avec W. Mitchell dont nous avons parlé plus tôt, est une femme remarquable qui a connu plus que sa part de coups durs.

La cadette de cinq enfants, dont l'aîné avait dix-neuf ans de plus qu'elle, Luan est devenue serveuse dans un des restaurants de sa mère à douze ans. Plus tard, elle est devenue gymnaste de compétition et, au début de la vingtaine, elle a remporté un concours de beauté en plus de faire régulièrement du bénévolat dans une soupe populaire et à son église.

Luan a fait la connaissance de Fred Mitchell, un homme d'affaires qui dirigeait une entreprise familiale d'emballage de viande et de quatorze ans son aîné, et l'a épousé. Fred envisageait de développer l'entreprise, mais un

peu avant leur mariage il a appris qu'il souffrait de fibrose kystique, une maladie souvent fatale chez les jeunes adultes. Cette mauvaise nouvelle s'accompagnait de la quasi-certitude qu'ils ne pourraient probablement pas avoir d'enfants. De plus, il était presque assuré que Fred ne pourrait occuper longtemps son poste de chef de la direction de l'entreprise.

Cela a soulevé bien des inquiétudes dans la famille de Fred. Qu'arriverait-il s'il décédait? Luan, une étrangère sans expérience, hériterait-elle de la compagnie?

Avant son mariage, Luan avait signé un contrat prénuptial qui l'écartait à toutes fins utiles de l'entreprise. Ce n'était pas un bon départ pour un mariage! Leur lune de miel s'est passée à l'hôpital. La santé de Fred se détériorait rapidement. Leur seul rayon de soleil était le bébé de quatre kilos, arrivé bien en santé, et Luan aurait deux autres enfants plus tard. Elle s'est aussi transformée en une proche aidante au quotidien, apprenant toutes les thérapies requises pour dégager les poumons de Fred trois ou quatre fois par jour. Un soir qu'elle allaitait son bébé au lit, Luan a ressenti une chaleur sur son épaule. C'était du sang. Elle a vu que Fred faisait une grosse hémorragie. À l'hôpital, le personnel a plus ou moins haussé les épaules en disant: «Cet homme ne s'en sortira pas.» Fred a alors dit dans un gargouillement: «Je ne m'en vais pas. Il me reste des choses à faire!» Sa détermination a changé la vie de sa femme.

Miraculeusement, Fred a bénéficié d'une transplantation cœur-poumons. Il a donné son cœur en santé à une femme de cinquante-deux ans, ce qui lui a fait dire plus tard que Luan était la seule femme au monde qui avait littéralement donné le cœur de son homme à une autre femme! Un tel sens de l'humour et une telle volonté ont aidé Fred et Luan à traverser de bien dures épreuves.

Pendant ce temps, une autre bataille pour le contrôle de l'entreprise faisait rage dans la famille. Elle a donné lieu à un hideux procès qui a duré deux ans. À la fin de la première année, même rétabli, Fred était ruiné et sans travail. Avec sa jeune famille, il a parcouru plusieurs états en fourgonnette à la recherche de travail. Finalement, le jugement accorda cinquante pour cent de l'entreprise à Fred qui nomma immédiatement Luan au conseil. La société était au bord de la faillite. Fred était déterminé à reconstruire et c'est alors que la prochaine tuile leur tomba dessus. La banque a rappelé leur marge de crédit de 33 millions de dollars!

Arrêtons-nous un instant. Qu'auriez-vous fait dans un tel cas? La santé de Fred était toujours inquiétante et Luan n'avait aucune expérience en affaires. Et maintenant les loups hurlaient à la porte en quête des miettes.

Voici ce qui s'est produit dans les propres mots de Luan:

> «Nous avons pris la route pour présenter notre histoire à des investisseurs potentiels, à toute personne qui croyait en nous. Un jour, le banquier s'est présenté pour mettre la clé dans la porte et fermer l'entreprise.
>
> Ces gens nous avaient dans la mire de leur bazooka financier ainsi que nos vaillants employés. Eh bien, ils ont dû oublier la clé, car, à leur grand étonnement, nous leur avons remis un chèque de 33 millions de dollars! Fred avait remporté le prix de l'entrepreneur redresseur de l'année de Ernst and Young. Nous nous préparions à aller recevoir notre prix et Fred avait un rendez-vous médical. Puis, il est mort – subitement! J'ai défoncé le mur d'un coup de poing. J'ai eu l'impression d'avoir reçu un coup de massue cosmique en plein front!»

Et maintenant? *Auriez-vous* jeté l'éponge et tout abandonné?

Les battants n'abandonnent jamais. Au contraire, cette épreuve a renforcé la volonté de réussir chez Luan, motivée par la seule raison de donner vie au rêve de Fred pour son entreprise.

Puis vint une autre bataille. Avec ses trois enfants à charge, Luan a dû affronter les actionnaires qui, de toute évidence, voulaient l'écarter de l'entreprise. Ce qui suit est incroyable, mais vrai! Le matin des funérailles de Fred, ils ont intentionnellement convoqué une réunion du conseil. Au début de la trentaine, Luan était désormais l'actionnaire majoritaire. Voici ce qu'elle leur a répondu: «Si vous tenez cette réunion, j'y amènerai mes enfants. Puis, aux funérailles qui suivront, vous devrez expliquer aux personnes présentes pourquoi j'ai l'air d'un épouvantail, pourquoi je n'ai pas eu le temps de me coiffer et de vêtir mes enfants convenablement pour les funérailles de leur papa, parce que vous, les idiots, avez convoqué une réunion du conseil!»

La réunion a été annulée.

Malgré la pression soutenue des actionnaires pour la faire vendre – «Qu'est-ce qu'une petite blonde idiote comme toi connaît de la gestion d'une entreprise d'emballage de viande et d'un abattoir?» – Luan a tenu son bout. Elle a gagné le soutien de tous les employés et avec une équipe désormais

unie, ils se sont mis à la tâche. Luan a construit une rallonge de 45 millions de dollars pour l'usine et elle a développé de nouveaux marchés au Japon et en Asie. Le personnel a augmenté à 2 000 employés et la compagnie est passée de la faillite et du séquestre à un chiffre d'affaires de plus de un milliard de dollars en moins de deux ans et demi. Luan Mitchell est aujourd'hui reconnue comme une des meilleures femmes d'affaires au monde. Elle a une connaissance intuitive de la concurrence et de la pression planétaire dans le monde actuel des affaires.

Elle a reçu toutes sortes de prix pour son sens des affaires, dont celui d'avoir été nommée femme entrepreneure de l'année, trois ans de suite, par les magazines *Profit* et *Châtelaine*. En 2005, elle a été nommée *Femme de l'année* par l'*American Biographic Institute*. Elle est aussi auteure à succès. Luan est devenue une conférencière recherchée dans le monde entier, pour parler d'entrepreneuriat et de la capacité de rebondir. Nous sommes loin de l'adolescente qui participait à des concours de beauté.

Voici quelques autres leçons qu'elle nous offre:

- Ne laissez pas votre âge vous limiter.
- Acceptez d'apprendre; ne traversez pas la vie sur le frein d'urgence.
- Tenez-vous debout ou vous serez renversé à la première occasion.
- Surtout, ayez confiance en vous et en votre incroyable capacité de réussir.

Si cette histoire ne vous a pas inspiré, nous l'avons été! Toutes les expériences vécues racontées dans ce livre l'ont été pour vous permettre d'y réfléchir et d'en retirer des stratégies qui vous guideront pendant votre vie. N'oubliez pas, seules les idées bien appliquées peuvent éveiller votre conscience et vous mener au succès. N'attendez plus, saisissez les occasions. Et ne permettez pas aux idées négatives de vous retenir.

RÉFLEXIONS

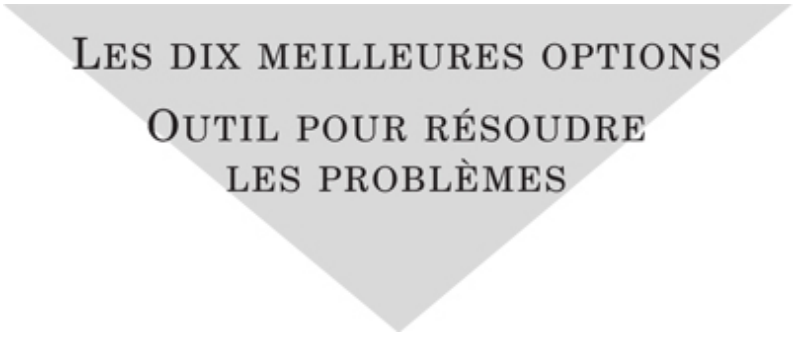
Vous savez désormais qu'il y aura toujours des obstacles à surmonter. La seule façon d'éviter cette réalité est peut-être de devenir un ermite, mais ça aussi c'est un défi. La vie est faite pour être vécue, non pour se retirer dans une caverne. Par contre, il est vrai que certains obstacles peuvent vous donner la frousse quand vous avez l'impression d'avoir perdu le contrôle. Il vaut la peine de le répéter: ce sont ici des événements isolés, pas l'ensemble de votre vie. Quand le calme sera revenu, cherchez les leçons de ces expériences. Ce sont des outils importants pour forger votre caractère et votre capacité de surmonter des obstacles encore plus importants plus tard. Et surtout, comprenez bien que la chose que vous contrôlez le mieux, c'est votre attitude. Travaillez-y chaque jour. Faites tout en votre possible pour développer une attitude de champion. Au chapitre 6, vous trouverez plusieurs stratégies pour augmenter votre confiance.

Mais avant d'y arriver, voici comment vous pouvez développer d'excellentes relations et construire une véritable forteresse de soutien autour de vous. La force du nombre rend plus faciles la gestion et la victoire sur les coups durs. Lisez ce qui suit!

«Ne vous laissez pas distraire par la critique.
N'oubliez pas que la seule fois que
certaines personnes goûteront au succès,
c'est lorsqu'elles vous mordront.»

— ZIG ZIGLAR

PLAN D'ACTION



Les dix meilleures options.

Peu importe la difficulté du défi à relever, faites une liste ci-dessous des dix meilleures options qui s'offrent à vous. Les premières ne seront peut-être pas celles qui vous plaisent le plus, mais notez-les quand même. Usez d'imagination, sortez des sentiers battus. Demandez-vous «Et si…». Soyez ouvert à l'inattendu. Souvent, votre meilleure solution sera parmi les dernières. Terminez la liste de 10 avant de l'examiner.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Choisissez maintenant celle qui vous convient le mieux et commencez à préparer votre plan d'action.

Outil pour résoudre les problèmes.

Confronté à un gros coup dur, utilisez l'Outil pour résoudre les problèmes qui suit pour vous en sortir. Il s'agit d'une série de dix questions qui vous mèneront, une étape à la fois, vers la solution que vous recherchez. Il est conseillé de compléter le processus pour en arriver au meilleur résultat. Utilisez-le souvent – votre capacité de décision s'en trouvera dramatiquement améliorée.

1. **Quel est le défi?**

   Définissez exactement votre situation. Soyez clair, bref et précis.

2. **Décidez de faire face au problème et soyez déterminé**.

   Décider de vaincre votre peur est un grand pas en avant. Décidez maintenant pour votre santé et votre paix d'esprit.

3. **Quel résultat recherchez-vous?**

   Encore une fois, définissez exactement le résultat recherché. Imaginez le dénouement et décrivez les avantages principaux que vous en avez retiré une fois le problème réglé.

4. **En un mot seulement, décrivez ce que vous ressentirez quand vous aurez réglé le problème avec succès**.

5. **De quelles informations utiles ai-je besoin?**

   Informez-vous par la lecture, la recherche, l'étude de contrats ou d'autres documents importants.

6. **Que puis-je faire seul?**

   Faites une liste des gestes précis que vous pouvez le mieux poser.

7. **Qui d'autre pourrait m'aider?**

   Identifiez ce qu'une autre personne pourrait faire pour vous aider, mais que vous ne pouvez faire vous-même.

8. **Maintenant, quel geste précis allez-vous poser?**

Voilà votre plan de match. Réfléchissez bien à chaque étape, jusqu'à la dernière.

1._____

2._____

3._____

9. Quand est-ce que je commence?

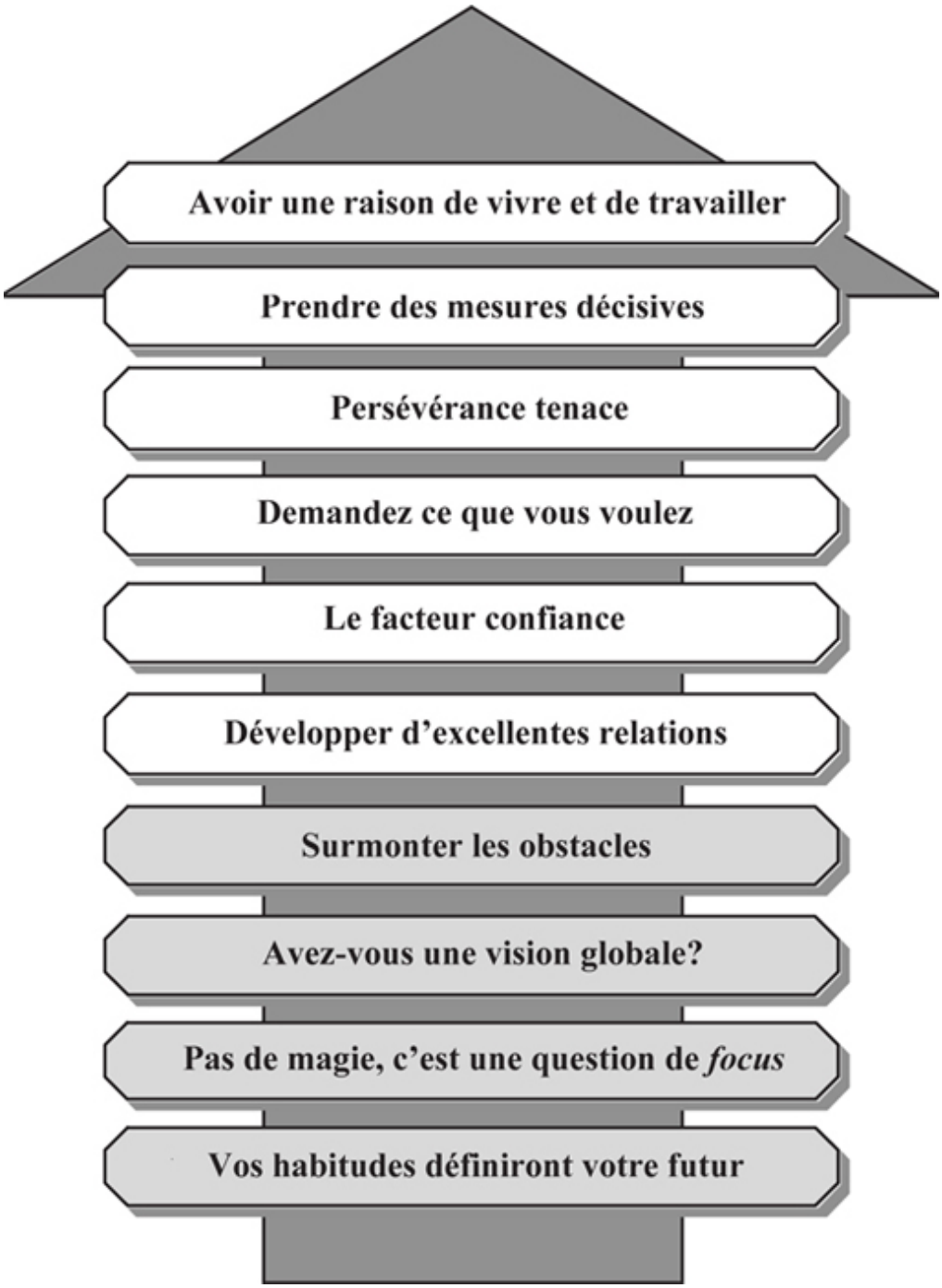
Date: _____

Quand puis-je m'attendre de façon réaliste à régler ce problème? Date: _____

Au boulot!

N'oubliez pas que la paix de l'esprit se cache derrière la peur.

10. Observez vos résultats et célébrez!


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Presque à mi-chemin, gardez le focus!

5E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Développer d'excellentes relations

«Il faut une longue expérience de la vie pour comprendre pourquoi certaines relations perdurent et d'autres non. Mais nous n'avons pas besoin d'attendre une crise pour nous faire une idée de la qualité d'une certaine relation. Notre comportement dans des incidents quotidiens anodins nous en apprend beaucoup.»

— EKNATH EASWARAN

Chris Keating est un entrepreneur dynamique de trente-trois ans qui crée des œuvres d'art remarquables pour des familles. Son entreprise, Towne Photography, est reconnue comme le meilleur studio de photos de famille de Calgary. Chris a un instinct naturel pour les affaires et le marketing. À dix ans, il trouvait que les périodes de récréation dans la cour d'école étaient ennuyeuses. Il n'y avait rien à faire et aucun équipement sur le grand terrain de jeu en terre. Il a donc décidé d'animer un peu les choses en créant un jeu qu'il a appelé les «Bombes Cerises». Chris avait remarqué que les fruits des cerisiers orientaux tout près gelaient au froid et dégelaient à la chaleur, devenant mous à l'intérieur d'une mince pellicule. Il a cueilli des cerises et les a emballées dans des sacs Ziploc et les a offerts à ses amis: un sac de dix cerises pour vingt-cinq sous. Les cerises étaient des projectiles parfaits pour lancer sur les gens. C'est ainsi qu'est né l'ancêtre du jeu de paintball! Les enfants ont adoré le jeu. C'était amusant et un bon exercice, car il fallait courir pour atteindre ou éviter les autres. Les cerises laissaient de légères marques rouges sur les vêtements, mais les enfants n'en avaient que faire. Alors, ils ont acheté de plus en plus de cerises.

Le petit commerce de Chris a connu une fin brutale quand certains parents se sont plaints des taches rouges et que la mère de Chris a découvert une boîte de carton contenant 150 $ sous son lit, les profits de sa petite

entreprise. Elle a cru que c'était un gain mal acquis, qu'il prenait l'argent de ses camarades sans bonne raison. Clairement, les parents de Chris ne possédaient pas le gène de l'entrepreneuriat, ils étaient tous deux profs.

Malgré cela, avoir de bonnes notes à l'école n'était pas important pour Chris. Comme il l'a dit: «Ça ne m'a jamais procuré de satisfaction.» À sa sortie de l'école, Chris a pris un emploi de technicien de laboratoire dans une entreprise pétrolière. Cet emploi l'a intéressé pendant trois mois avant de devenir monotone. Il a été muté au service de l'imagerie où il devait photographier des pierres. Il a donc appelé une amie photographe pour en apprendre plus sur les appareils photo. Sa première affectation était de «transporter l'équipement» pendant un mariage le weekend où elle était photographe officielle. Une semaine plus tard, il s'est inscrit à un atelier de photographie qu'elle organisait, ce qui lui a coûté 80 $ pour s'inscrire. Après l'atelier, Chris savait déjà que la photo serait sa vie.

Le lendemain, il s'est rendu à la banque et a obtenu une carte de crédit avec une limite de cinq cents dollars. Il a acheté pour quatre-cent-vingt dollars d'équipement photographique, et avec les quatre-vingts dollars restants, il a fait imprimer ses propres cartes professionnelles. Il était en affaires! Quelques années plus tard, après des débuts difficiles, Chris a découvert un créneau qui l'a inspiré – les photos de famille. Malheureusement, quand il avait dix ans, l'année de son «aventure» de bombes cerises, ses parents ont divorcé et il a connu les affres d'une famille éclatée. Cela lui a fait une forte impression. Il s'est demandé: «Comment pourrais-je faire une différence dans la vie des familles, insister sur l'importance d'une famille bien unie et de la joie qui en découle?» À compter de ce jour, il s'est passionné pour la création d'œuvres d'art mémorables pour les familles.

Chris raconte: «Ma caractéristique propre est que je crée un lien émotif avec la famille lors de la première rencontre.» Lors de la rencontre préparatoire, Chris commence par expliquer qu'il cherche à créer une forte expérience mémorable pour chaque personne et il les encourage à y participer à fond. Cela diffère de l'approche traditionnelle. Par exemple, la question «Quel décor de fonds préférez-vous?» ne se pose jamais. Chris se considère comme un artiste qui a un mandat et il impose rapidement l'idée qu'il réalisera une œuvre que la famille sera fière de posséder. Et il réussit chaque fois.

Aujourd'hui, ses honoraires varient de deux mille à quinze mille dollars ou plus par famille, loin des sacs de cerises à vingt-cinq cents qu'il vendait dans la cour d'école! Il est reconnu comme un chef de file de son secteur d'activité. Ses œuvres et son style caractéristiques l'ont mené aux quatre coins du monde pour s'adresser à des auditoires de photographes professionnels.

Chris a aussi étendu ses affaires au domaine des photographes non professionnels par une tournée de quinze villes où ses ateliers reconnus sont tenus à guichets fermés. Cela l'a mené à une excursion spectaculaire de quatre jours à La Havane, Cuba. Au cours de son premier séjour là-bas avec ses étudiants, il a été arrêté pour avoir photographié des édifices gouvernementaux, mais cela fera l'objet d'une autre histoire! Chris s'efforce d'être un modèle pour sa famille, sa femme Carolynn et leurs trois jeunes garçons. L'an dernier, ils ont pris seize semaines de vacances.

Malgré son succès comme jeune entrepreneur, Chris est demeuré humble et passionné par son art. Il poursuit: «La photographie est vraiment très facile. Il suffit d'y consacrer toute sa vie.» Son site Web, superbement bien préparé, vaut le détour: *www.TownePhotography.com*.

Un des éléments principaux du succès de Chris est sa capacité d'établir d'excellents rapports avec ses clients et d'en faire des clients réguliers. Comme il le dit: «J'aime vraiment les gens qui m'accordent le privilège de pénétrer dans leur intimité et qui me permettent de créer une œuvre particulière qui leur restera et leur rappellera de bons souvenirs.»

En affaires, les bons rapports sont une stratégie de base essentielle, comme le démontre si bien le cas de Chris. Examinons maintenant les raisons qui font que certaines relations demeurent solides et durables alors que d'autres s'effondrent totalement.

La double SPIRALE

Les relations peuvent être très fragiles. Bien des mariages ne résistent pas, les familles éclatent et souvent les enfants grandissent avec un seul parent pour subvenir à leurs besoins. Comment ces relations en arrivent-elles à se briser alors qu'au début il y avait tant de joie et d'amour?

Il est utile de considérer votre vie comme une spirale. Parfois, vous êtes en *Spirale ascendante*. C'est le cas quand les choses vont bien, que votre confiance est à son plus haut point et que la vie vous récompense. Vos relations les plus importantes sont saines et florissantes. À l'opposé, il y a la *Spirale descendante*. C'est le cas quand les choses commencent à se détériorer, qu'il y a un manque de communication, que le stress augmente et que la vie devient un combat incessant. Les relations se cantonnent dans la Spirale descendante.

La nature illustre ces spirales de façon dramatique. La tornade en est un excellent exemple. Descendant en spirale du ciel, ces entonnoirs noirs frappent le sol et aspirent tout sur leur passage pour ne laisser que désastre derrière eux. Le film de Michael Crichton et Steven Spielberg, *Tornade*, nous a donné une vue rapprochée de ces terribles spirales et de l'énergie qu'elles contiennent.

Un autre exemple de spirale descendante est le remous. À la limite extérieure du remous, l'eau ne semble pas très dangereuse. Cependant, si vous ne connaissez pas les puissantes énergies qui se trouvent au centre, vous vous trouverez aspiré très rapidement par elles.

Comprendre la Spirale descendante

Voyons comment la Spirale descendante se manifeste dans la vie. Pour bien comprendre l'impact potentiel qu'elle peut avoir sur vos relations actuelles et futures, pensez à une de vos relations qui n'a pas fonctionné. Vous devez recréer dans votre esprit les étapes qui ont amené cette relation à se détériorer. Visualisez clairement ce qui s'est passé.

Retournez aussi loin que vous le pouvez et revivez-la. Que s'est-il passé en premier? Par la suite? Et après? Pour bien en comprendre l'impact total, assurez-vous de compléter le Plan d'action à la fin de ce chapitre. Noter chaque étape individuelle de votre Spirale descendante, jusqu'à son point le plus bas, vous aidera à en comprendre le scénario.

Par exemple, dans un mariage, le mari devient égocentrique et n'aide plus dans la maison. Il passe plus de temps au bureau, quittant la maison de plus en plus tôt, avant le lever des enfants, et rentrant tard en soirée. Les communications se limitent au travail et aux finances. Il y a peut-être un problème d'argent et il n'y en a pas suffisamment pour payer l'hypothèque,

la voiture, les leçons de danse des enfants et les honoraires du dentiste. Petit à petit, la tension monte, les disputes deviennent de plus en plus fréquentes et chaque partenaire blâme l'autre pour la situation dans laquelle le couple se retrouve. La Spirale descendante prend alors de la vitesse, tout comme lorsqu'on est entraîné au centre d'un remous. L'un ou l'autre, ou les deux, peuvent chercher à se consoler dans l'alcool, les sorties entre amis (ou amies), le jeu. Et dans les cas les plus graves, on voit poindre la violence physique ou psychologique. À ce point, la relation a été vidée de son contenu et la Spirale descendante a atteint son point le plus bas. Il y a souvent une séparation qui se termine en divorce, et une autre famille joint les rangs des familles éclatées, dont le nombre semble augmenter chaque année.

Si vous réfléchissez sérieusement à ce qui cause la rupture des relations, vous pouvez prendre des mesures pour les rétablir. Même s'il est trop tard pour sauver la relation, vous serez mieux préparé pour la prochaine et vous pourrez empêcher le même scénario de se répéter. La prise de conscience est toujours le premier pas vers le progrès. Vous pouvez aussi utiliser la méthode de la spirale pour analyser vos plus importantes relations d'affaires. Voici un scénario fréquent.

Deux individus s'associent. Ils ont une merveilleuse idée pour un nouveau produit ou service, et ils investissent beaucoup de temps et d'énergie dans leur nouveau projet. Comme ils sont trop occupés, ils n'ont ni préparé ni signé de convention d'association. Ce sont de bons amis et ils se disent qu'ils le feront plus tard. De plus, il n'existe aucune description de tâche claire, ni régime de compensation, ni partage des bénéfices.

Les années passent. L'association est maintenant en péril, car un des individus est contrôlant et ne permet pas à son associé de prendre de décisions sans sa permission. Les finances sont serrées et, chaque semaine, il y a dispute sur la manière dont les revenus devraient être dépensés. L'un veut réinvestir les revenus dans la société pour la faire progresser, alors que l'autre adopte l'attitude du «moi d'abord». Petit à petit, le reste du personnel est impliqué dans le conflit et deux camps distincts se forment. Une crise éclate, un des associés veut partir, mais il n'y a pas de clause de régularisation ni, évidemment, de convention pour faciliter les choses. Les deux partenaires s'entêtent avant d'embaucher chacun leur avocat. La bataille est engagée. Souvent, ce sont les avocats qui se retrouvent avec la

plus grande partie de l'argent, l'entreprise s'écroule et deux personnes de plus vont proclamer: «Le partenariat, ça ne marche jamais!» Comme vous le voyez, la Spirale descendante peut être tout aussi destructrice dans le monde des affaires.

Voici un conseil: si vous êtes en ce moment associé en affaires avec une ou plusieurs personnes, ou si vous envisagez de le faire dans l'avenir, prévoyez toujours votre stratégie de sortie en premier lieu, avant de vous engager trop loin. Assurez-vous qu'elle sera notée par écrit. Méfiez-vous aussi de vos émotions. Le fait que votre nouvel associé soit un type bien, ou votre meilleur ami, n'est pas une raison pour ne pas faire une convention écrite. De nos jours, le manque de prévoyance et de préparation est la principale cause d'échecs en affaires.

Maintenant que vous avez bien observé comment la Spirale descendante peut se manifester dans votre vie, apprenez d'elle. Comme nous sommes des créatures d'habitudes, il y a de fortes chances que vous répétiez le même comportement dans votre prochaine relation importante. Comprenez bien ceci. C'est d'une grande importance pour votre santé et votre fortune futures. Si vous vous retrouvez dans la même Spirale descendante, faites immédiatement une pause mentale. Interrompez le scénario en regardant les choses en face et décidez de faire des ajustements positifs. Un changement de comportement est la seule façon d'obtenir des résultats différents. Voici comment: utilisez un nouveau modèle, c'est-à-dire superposez une Spirale ascendante pour d'excellentes relations sur votre Spirale descendante, celle qui vous a causé tellement de problèmes.

«Quand vous êtes en conflit avec une personne,
un facteur peut faire la différence entre
détruire votre relation ou la rendre plus solide.
Ce facteur, c'est votre attitude.»

— WILLIAM JAMES

COMPRENDRE LA SPIRALE ASCENDANTE

Analysons le fonctionnement de cette Spirale ascendante pour vous permettre d'en tirer profit au plus tôt. Répétez le processus précédent, sauf que vous allez cette fois *focaliser votre attention* sur une relation que vous

avez graduellement nourrie, développée et enrichie jusqu'à ce qu'elle s'épanouisse et devienne une merveilleuse amitié ou une relation d'affaires à long terme. Repensez à toutes les choses importantes qui se sont produites depuis votre première rencontre jusqu'à ce que la relation atteigne sa maturité. La plupart des gens ne le font pas. Vous aurez donc un énorme avantage sur le marché quand vous aurez mis au point un plan précis que vous pourrez reproduire plusieurs fois dans l'avenir. Les relations solides garantissent des résultats solides.

Voici un exemple positif qui vous aidera à gagner. Dave est propriétaire d'une société d'ingénierie. Il adapte les idées de ses clients et les aide à en faire de nouveaux produits. Dave est génial dans le domaine du design innovateur et du travail efficace. Au cours des vingt-deux dernières années, il a peaufiné son art au plus haut niveau. Il a appris à traiter les gens correctement. Il jouit d'une clientèle fidèle et porte attention à des choses simples, comme retourner rapidement ses appels et donner suite aux demandes de ses clients.

Quand un nouveau client est venu le voir un jour avec une idée pour un produit de caoutchouc profilé, il a accepté de l'aider avec joie. Ce jeune homme voyait grand. Il rêvait de posséder sa propre usine qui fournirait son produit unique aux plus grands utilisateurs du monde. Dave l'a fait profiter de son expertise et a apporté quelques changements mineurs au prototype. Ces raffinements ont permis de réduire le coût de fabrication et ont rendu le produit plus résistant. Au cours des années qui ont suivi, la nouvelle alliance entre le jeune entrepreneur et l'ingénieur d'expérience s'est développée en une amitié agréable et mutuellement gratifiante. Chacun, à sa manière, aidait l'autre à atteindre de nouveaux sommets de créativité et de productivité. Le rêve du jeune entrepreneur est finalement devenu réalité. Parce qu'il voyait grand et qu'il était tenace, il a obtenu plusieurs contrats exclusifs valant des millions de dollars. Pendant tout ce temps, il restait toujours en contact avec Dave pour lui demander conseil.

À mesure que son entreprise grandissait, celle de Dave faisait de même. Un jour, réfléchissant à son succès incroyable, il a fait un appel téléphonique important qui allait enrichir encore plus cette relation spéciale. Il a offert à Dave un pourcentage sur tous ses futurs profits. C'était sa manière de dire: «Merci d'avoir cru en moi, de m'avoir aidé à lancer mon affaire et de m'avoir soutenu pendant les périodes difficiles.»

Toutes les excellentes relations ont un point de départ. Souvent, les premiers échanges sont peu dignes de mention. Cependant, vous en arrivez bientôt à développer une confiance envers l'autre partenaire. C'est peut-être son intégrité, son enthousiasme, son attitude positive ou le simple fait qu'il tient toujours ses promesses. Un lien se forme, et chaque nouvelle étape renforce cette union et la rend de plus en plus spéciale.

Vous saisissez? Quand vous examinez en détail comment vous avez développé vos meilleures relations, vous découvrez une méthode unique qui vous permet de développer des relations futures plus importantes et meilleures. Quand vous savez ce qui donne des résultats et ce qui n'en donne pas, vous êtes en mesure d'éviter les erreurs coûteuses qui mènent à une Spirale descendante. La bonne nouvelle est que ce modèle pour créer d'excellentes relations s'applique à tous les domaines de votre vie. Il vaut pour les relations personnelles et familiales tout autant que pour les relations professionnelles et d'affaires.

Prenez l'habitude de constamment revoir vos Doubles Spirales – utilisez-les pour vous protéger contre toute attraction négative et pour vous guider vers le monde positif des relations aimantes et vraiment spéciales.

JACK:

L'auteur et conférencier Ivan Misner m'a appris beaucoup sur la manière de créer des relations d'affaires. Ivan a écrit un livre, *Networking Like a Pro*. C'est de lui que j'ai appris la visibilité, la crédibilité et la rentabilité. La plupart des gens qui construisent des relations d'affaires ont tendance à chercher à les rentabiliser trop rapidement. Il est important de savoir qu'il faut être dans un certain état lorsqu'on rencontre les gens. C'est pourquoi le réseautage, la fréquentation de réunions d'associations, de clubs, de chambres de commerce et d'église sont une excellente façon d'acquérir de la visibilité.

C'est ce que m'a appris Larry Benet. C'est un expert en relations. Il conseille: «Lorsque vous faites la connaissance de gens, peu importe qui, demandez-leur: "Dites-moi quels sont le ou les deux projets les plus importants auxquels vous travaillez présentement." (Vous pouvez aussi leur demander quels sont les deux principales initiatives ou défis auxquels ils sont confrontés.) "Comment puis-je vous être utile?" Puis,

s'ils vous parlent de quelque chose que vous pouvez réellement faire, faites-le. Envoyez-leur un article. Mettez-les en contact avec une personne qui peut les aider. Passez du temps à les conseiller ou à faire ce qu'il faut. Vous venez d'établir votre crédibilité. Vous êtes une personne crédible pour eux. Si, trois mois plus tard, vous approchez une de ces personnes pour lui demander une faveur (Pouvez-vous me présenter à untel? Pourriez-vous me donner votre appui? Accepteriez-vous de faire partie de mon groupe de conseillers?), le rapport est déjà établi et vous pouvez vous en servir.» Je ne crois pas que je savais ça il y a dix ans. J'avais plutôt l'attitude suivante: «Nous sommes tous en affaires, alors allons-y.» Il faut d'abord établir la relation. Je crois que c'est important. Posez les questions: «Sur quoi vous concentrez-vous? Comme pourrais-je vous être utile?», puis livrez la marchandise. Si vous ne le faites pas déjà, mettez-vous-y dès maintenant; sinon, vous raterez peut-être d'excellentes occasions d'affaires.

Évitez les gens TOXIQUES

Avant d'aller plus loin, écoutez cet important conseil – **évitez les gens toxiques!** Malheureusement, il existe des gens qui croient que le monde n'est qu'un énorme problème et, à leurs yeux, vous en faites partie. Vous connaissez ce genre de personnes. Même dans les meilleures circonstances, elles gardent leur *focus* sur des petits détails négatifs. Et elles le font constamment. C'est une habitude qui détruit totalement les relations. Un souffle d'énergie négative de leur bouche peut vous faire perdre le sourire pour toujours. Ces gens sont un poison pour votre santé. Vous aurez besoin d'une antenne à longue portée pour les tenir à l'extérieur de vos frontières, en tout temps.

Vous vous dites peut-être: «Plus facile à dire qu'à faire. Voulez-vous dire que, si mon ami de longue date se plaint toujours de son travail, de ses difficultés financières, et que personne ne veut l'aider, je devrais tourner les talons et partir lorsqu'il tient de tels propos?» Non – éloignez-vous à la course! Courez le plus loin possible et le plus rapidement possible! Son négativisme constant finira par drainer toute votre énergie.

Comprenez bien. Nous ne parlons pas d'une personne aux prises avec un véritable problème et qui a vraiment besoin d'aide. Nous parlons de ces plaignards chroniques qui n'hésitent pas à vous envahir avec leur

négativisme à la moindre occasion. Avec un cynisme à peine voilé, ils vous informent que vous ne pouvez faire ceci ou cela, particulièrement quand vous avez une bonne idée. Ils prennent plaisir à dégonfler vos ballons positifs. C'est le moment marquant de la journée pour eux. À l'avenir, ne les tolérez plus.

Voici où réside le vrai pouvoir: c'est toujours votre choix. Vous pouvez choisir le genre de personnes que vous voulez dans votre vie. Et vous pouvez choisir de lancer de nouveaux projets. Il vous suffit peut-être de rechercher de nouvelles perspectives d'avenir. C'est aussi simple que ça. Si cela suppose que vous deviez laisser tomber quelques personnes, ne vous en faites pas, vous vous en remettrez. En fait, vous devriez examiner attentivement vos relations actuelles. Si quelqu'un vous rabaisse constamment, prenez une décision. Lâchez prise et allez de l'avant.

Voici un message de boîte vocale intéressant, que j'ai entendu du pasteur Henry Schorr:

> «Merci de votre appel. Je suis absent, en train d'apporter des changements à ma vie. Veuillez laisser votre message. Si vous n'entendez pas parler de moi, c'est que vous êtes un de ces changements. Bonne journée!»

Les trois grandes QUESTIONS

Maintenant que vous avez eu l'occasion de comprendre votre Double Spirale et de faire le ménage parmi les gens négatifs qui vous entourent, voici une autre grande stratégie qui vous sera extrêmement utile. On l'appelle les Trois grandes questions.

Le magnat des affaires Warren Buffet est l'un des investisseurs les plus connus et les plus prospères dans le monde d'aujourd'hui. Sa société, Berkshire-Hathaway, est passée de quelques clients privés aux investissements modestes à une entreprise de plusieurs milliards de dollars. Monsieur Buffet est célèbre pour ses analyses soignées et ses investissements à long terme. Il vend rarement ses actions après y avoir investi. Sa préparation soignée inclut une analyse en profondeur des chiffres, particulièrement le bilan de la société. S'il aime ce qu'il voit, il consacre beaucoup de temps à faire la connaissance des dirigeants de l'entreprise et à apprendre comment ils gèrent leur société. Il observe leur

philosophie et comment ils traitent leur personnel, leurs fournisseurs et leurs clients. Quand il a terminé cette phase, Buffet se pose trois questions à leur sujet: **«Est-ce que je les aime? Ai-je confiance en eux? Est-ce que je les respecte?»**

S'il répond «non» à une de ces questions, il annule la transaction même si les chiffres sont bons et que le potentiel de croissance est là. Ces trois questions simples et puissantes sont la base des relations de Warren Buffet. Faites-les vôtres. Elles finiront par déterminer à quel point vous deviendrez riche.

Il y a quelques années, Buffet était l'homme le plus riche d'Amérique. Récemment, il a cédé son titre à Bill Gates, le fondateur de Microsoft. Il est intéressant de noter que, malgré leur grande différence d'âge, ces deux entrepreneurs extrêmement prospères sont de très bons amis. Les gens que vous fréquentez *font* une différence.

La prochaine fois que vous vous apprêterez à entreprendre une importante relation d'affaires ou personnelle avec des gens que vous ne connaissez pas très bien, faites d'abord vos devoirs. Cherchez des indices de leur intégrité, de leur honnêteté et de leur expérience. Observez comment ils traitent les autres. Les petits détails sont très révélateurs. Ont-ils l'habitude de dire «s'il vous plaît» et «merci», particulièrement aux subalternes, comme les serveurs et serveuses, les chasseurs et les chauffeurs de taxis? Sont-ils terre-à-terre avec les autres ou cherchent-ils à les impressionner? Avant de vous engager, prenez tout le temps voulu pour bien comprendre l'ensemble de leur comportement. Utilisez toujours les Trois grandes questions. Soyez attentif à votre intuition. Cet instinct vous guidera. Ne laissez pas votre cœur dicter ses volontés à votre cerveau. Quand nous sommes trop impliqués émotivement, nous prenons souvent de mauvaises décisions. Prenez le temps de réfléchir avant de vous engager précipitamment dans une relation, quelle qu'elle soit. Regardez les choses d'une autre manière: pourquoi choisiriez-vous d'établir une relation avec des gens en qui vous n'avez pas confiance, que vous ne respectez pas ou que vous n'aimez pas? Si vous allez à l'encontre de votre instinct, vous êtes presque assuré d'être déçu ou même de courir au désastre.

Il y a une multitude d'excellentes personnes dans le monde avec qui vous pouvez passer votre temps précieux. Alors, qu'il s'agisse d'un mariage, d'un associé en affaires, ou d'embaucher une équipe de vendeurs,

il est très important de choisir les bonnes personnes dans l'intérêt de votre santé et de votre richesse à venir. Choisissez avec soin.

Les grandes joies dans la vie nous viennent du temps que nous passons avec des gens qui inspirent, nourrissent et rechargent notre âme constamment.

Clients privilégiés et LE GAGNANT-GAGNANT

La prochaine étape dans l'acquisition de l'habitude des Excellentes Relations est d'apprendre à nourrir vos relations les plus importantes dans une atmosphère de gagnant-gagnant. On a dit et écrit beaucoup de choses sur la philosophie du gagnant-gagnant. Selon notre expérience, ce ne sont généralement que des propos superficiels. Gagnant-gagnant est fondamentalement une philosophie de «comment vous vivez» votre vie. En affaires, gagnant-gagnant signifie se soucier vraiment de l'autre – qu'il retire autant que vous d'une vente, d'un contrat de travail, d'une négociation ou d'une alliance stratégique.

Malheureusement, plusieurs gens d'affaires adoptent l'attitude de vouloir tirer tous les avantages possibles de chaque situation. Ces tactiques de guérilla mènent à la perte de confiance, au cynisme, à une éthique douteuse et à un haut degré d'anxiété sur la place du marché. Le résultat est gagnant-perdant. D'autre part, gagnant-gagnant ne signifie pas qu'il faille tout donner à chaque transaction. C'est du perdant-gagnant lorsque l'autre personne reçoit trop, ce qui vous mènerait au bout du compte à la faillite.

Il y a aussi une autre catégorie qu'on nomme perdant-perdant. Cela se produit quand les deux parties sont trop entêtées ou trop égoïstes pour en venir à une solution gagnante. Un exemple fréquent est celui de la négociation de contrats entre la direction et les syndicats. Si on en arrive à une impasse, il peut en résulter une longue grève où personne ne gagne vraiment.

Dans votre vie personnelle, gagnant-gagnant est la base des relations chaleureuses et aimantes. C'est le mari qui veut créer une situation gagnante pour sa femme et sa famille. Il est prêt à faire sa part, à partager les tâches domestiques et à aider les enfants dans leurs activités parascolaires, particulièrement quand sa femme travaille elle aussi à temps

plein. Gagnant-gagnant, c'est la femme qui donne un appui solide à son mari pendant qu'il travaille fort à créer une nouvelle entreprise ou qu'il débute dans une nouvelle carrière, et qui accepte quelques sacrifices pendant ce temps. Gagnant-gagnant, c'est donner à sa communauté, c'est être un voisin hors du commun et c'est être moins égocentrique. Pour que le gagnant-gagnant s'applique vraiment, il faut le mettre en pratique chaque jour. Il faut y mettre du temps, et cela vous met au défi de vous engager sérieusement à bâtir ces alliances importantes.

Examinons maintenant un autre élément crucial de la croissance de votre entreprise – la création d'excellentes **relations avec vos clients privilégiés**.

Vos clients privilégiés sont les gens qui sont au cœur de votre entreprise. Ils achètent régulièrement de vous et sont une source importante de revenu. Ils sont aussi heureux de donner d'excellentes références sur vous auprès de nouveaux clients, car ils aiment véritablement vos produits et votre service hors pair.

Étonnamment, plusieurs personnes aujourd'hui ignorent qui sont leurs clients privilégiés. Vos clients privilégiés sont votre passeport pour votre croissance future. Malheureusement, on tient souvent pour acquis ces importantes relations. L'attitude qui prévaut est: «Il commande toujours deux mille unités par mois. Nous devons focaliser notre attention sur de nouvelles affaires.»

TOUT ACCORD NE MÉRITE PAS D'ÊTRE SAUVÉ

Les nouvelles affaires sont importantes. Mais il est plus important de rester en contact avec vos meilleurs clients. Il est beaucoup plus difficile de trouver de nouveaux clients que de garder et de servir vos vieux clients.

De plus, soyez bien conscient du temps que vous consacrez à des gens qui sont des clients périphériques. Le mot *périphérique* est à noter. Il signifie à la limite extérieure, pas important ou négligeable. Un autre terme serait «dont on peut se passer». Avez-vous des clients périphériques dans votre entreprise? Si vous n'êtes pas certain, voici une façon de les identifier. Généralement, ils demandent beaucoup de votre temps et de votre énergie pour vous donner bien peu d'affaires en retour. Parfois, ils ne concluent aucune transaction. Pourtant, ils vous poseront des questions sur des détails insignifiants et ils auront des exigences déraisonnables. Évidemment, vous

ne voulez pas refuser des affaires. Cependant, combien de temps et d'énergie consacrez-vous à des résultats mineurs? Certaines transactions ne valent tout simplement pas l'effort.

Revenons à vos clients privilégiés. Il y a un élément crucial que vous devez bien comprendre à leur sujet. Vous ne voulez pas les perdre. Voici la grande question. Combien de temps passez-vous réellement avec les plus importants de vos clients privilégiés?

Vous gagneriez à le savoir. Nos recherches indiquent que bien peu de temps est consacré aux clients privilégiés. En conséquence, ces relations n'ont jamais la chance de s'épanouir jusqu'à pleine maturité. Au bout du compte, cela signifie beaucoup d'argent gaspillé.

Maintenant que vous savez qui sont ces gens importants, accordez-leur plus d'attention. Les bénéfices à long terme valent plusieurs fois les efforts investis. Vos affaires prospéreront et vous réduirez d'autant la possibilité de perdre un de vos meilleurs clients au profit de vos concurrents.

Examinons maintenant vos relations personnelles les plus importantes. Elles comprennent la famille et les amis, les mentors, les conseillers spirituels, et toute personne qui occupe une place spéciale dans votre vie, en dehors du monde des affaires. Ici encore, réfléchissez bien avant d'inscrire une personne sur cette liste de gens importants. Puis, inscrivez leur nom. Si vous avez envie d'omettre cet exercice, arrêtez! La procrastination est votre pire ennemi. Ne remettez pas à plus tard un meilleur avenir. Complétez chaque étape dès que vous aurez terminé la lecture de ce chapitre. N'oubliez pas que ce livre est un «travail en cours» (*work in progress*). Au moment où vous aurez terminé la lecture, vous aurez déjà amorcé plusieurs de ces nouvelles habitudes passionnantes. Votre vie sera plus riche et beaucoup plus satisfaisante.

Examinez attentivement cette liste et évaluez le temps que vous consacrez à ces gens. Est-ce suffisant? Est-ce du temps de qualité ou seulement quelques secondes au téléphone? À qui d'autre consacrez-vous votre temps personnel? Ces gens vous volent-ils du temps qui serait mieux employé à développer vos *relations privilégiées*? Si vous avez répondu «oui» à cette question, qu'allez-vous faire? Il est peut-être temps de dire «non» à ces personnes qui vous distraient chaque jour. Elles ne font pas partie de votre liste des gens les plus importants, alors pourquoi accaparent-

elles votre temps? Dorénavant, protégez le temps que vous consacrez à votre famille et à vos activités personnelles. Soyez poli, mais ferme.

Nous avons abordé brièvement la question du gagnant-gagnant en ce qui a trait aux gens dans votre vie. Il est important de bien comprendre ce que cela signifie. L'auteur à succès Stephen Covey en a fait une bonne analogie. Il dit que vous devriez traiter vos relations les plus importantes comme un compte en banque. Par exemple, plus vous faites de dépôts dans le compte en banque de vos relations privilégiées, plus forte sera votre association. Ce faisant, vous deviendrez plus important pour ces gens.

Normalement, on dépose de l'argent dans un compte en banque. Cependant, dans le cas de vos relations privilégiées, vous pouvez faire toutes sortes de dépôts. À vos clients privilégiés, vous offrirez probablement des services spéciaux et tous ces petits extras qui vous rendent unique. Ce pourrait être des parties de golf, des soupers ou des voyages spéciaux. Parmi d'autres dépôts valables, vous pourriez consacrer du temps à échanger des idées ou à conseiller vos clients sur la façon de relever des défis particuliers. Vous les recommanderiez peut-être régulièrement, ce qui augmenterait leur volume d'affaires. Parfois, il suffit de leur parler d'un bon livre ou de leur envoyer par télécopieur un article sur leur passe-temps favori. Vous pourriez aussi les mettre en contact avec des gens qui offrent un service ou un produit uniques. Mieux vous connaîtrez les gens sur la liste de vos clients privilégiés et de vos relations personnelles privilégiées, mieux vous pourrez les aider. Et la vraie nature du gagnant-gagnant est que ces dépôts sont inconditionnels. En d'autres termes, vous ne donnez pas dans l'espoir de recevoir quelque chose en retour. Faites l'expérience de la joie pure de donner.

Si ce n'est déjà fait, créez une banque de données pour chaque membre de votre liste de clients et de vos relations personnelles privilégiées. Trouvez tout ce que vous pouvez à leur sujet. Inscrivez-y ce qu'ils aiment, ce qu'ils détestent, leurs restaurants préférés, leur anniversaire de naissance, le nom de leurs enfants, leurs passe-temps, leurs sports et leurs loisirs favoris.

Le gourou des affaires Harvey MacKay, fondateur et chef de la direction de l'entreprise de 100 millions de dollars, MacKay Envelope Corporation, au Minnesota, a baptisé son fichier le MacKay 66 parce qu'il y a 66 questions que son équipe de vente doit poser pour se familiariser avec

chaque client privilégié. La plupart des gens ne tiennent pas de tels fichiers parce qu'ils ne prennent pas le système gagnant-gagnant au sérieux. Il faut beaucoup de temps et d'effort pour cultiver des relations fructueuses. Cela signifie que vous devrez souvent faire un effort supplémentaire. Petit à petit, ce mode de vie deviendra votre nouveau comportement. Vous le ferez sans même y penser. Lorsqu'un comportement gagnant-gagnant est vraiment intégré dans votre vie quotidienne, les occasions couleront à flots comme jamais auparavant. Vous serez en effet plus riche, et pas seulement financièrement.

LES:

Voici une histoire drôle gagnant-gagnant qui montre à quel point il est important de bien se préparer.

Un riche Texan extroverti visitait Dublin, en Irlande, pour la première fois et il avait bien hâte de rencontrer les résidents du coin et de se faire de nouveaux amis. C'était un samedi soir, il est entré dans un pub local qui semblait bien animé. Le pub était plein et les locaux assoiffés éclusaient les Guinness en grande quantité.

Désireux de se faire des amis et de les impressionner, le Texan annonça bien fort qu'il donnerait 1 000 euros à la première personne qui pourrait enfiler dix Guinness à la suite. Personne ne réagit. Un de ses voisins a même quitté le pub. Le Texan était très perplexe, car il savait que les Irlandais étaient reconnus pour «bien supporter l'alcool».

Quinze minutes plus tard, seul au bar, quelqu'un lui frappa l'épaule. Il s'est retourné et a vu un petit Irlandais d'environ soixante-dix ans qui lui a demandé: «Excusez-moi, monsieur, votre pari tient-il toujours?» Le Texan lui répondit: «Certainement!» La rumeur se répandit rapidement dans le bar que le vieux Mickey Malone avait relevé le défi. Le barman a soigneusement aligné dix chopes de Guinness sur le comptoir. Après s'être frotté les mains, Mickey se mit à l'œuvre. Une, deux, trois, quatre, cinq, six, sept chopes – un petit répit – huit, neuf – l'auditoire l'encourageait en criant et en tapant du pied – et enfin, dix. Il avait réussi! La foule a crié si fort qu'on aurait pu l'entendre deux pâtés de maisons plus loin.

Le Texan, vraisemblablement impressionné, sortit dix billets de 100 euros, puis s'interrompit pour demander: «Dites donc, ce n'est pas vous

que j'ai vu sortir du pub quand j'ai lancé mon défi?» Mickey lui jeta un regard piteux: «Oui, monsieur.» «Dites-moi, pourquoi êtes-vous sorti?» lui a demandé le touriste. «Oh! je me suis rendu au pub de l'autre côté de la rue pour m'assurer que je serais en mesure de relever votre défi!»

… Aller plus LOIN

C'est certain, le gagnant-gagnant est une superbe façon de vivre et les vraies amitiés prennent du temps à se développer. Chérissez celles que vous avez et faites tout en votre pouvoir pour les enrichir encore plus. Voici une stratégie puissante qui vous facilitera les choses. On l'appelle la technique *Aller plus loin*.

Supposons que vous souhaitiez améliorer une relation personnelle importante, par exemple avec votre mari ou votre épouse. Si vous n'êtes pas marié, vous pouvez appliquer cette technique à presque toute relation importante; il suffit de l'adapter à votre situation. En fait, choisissez une personne avec laquelle vous aimeriez approfondir votre amitié. Pour en montrer le fonctionnement, nous allons utiliser l'exemple du mari et de l'épouse.

Imaginez que c'est la fin de la semaine. David, le bon mari, est rentré du travail. Sa tout aussi bonne épouse, Dianne, a déjà préparé le souper et ils savourent ensemble un excellent repas. David la complimente pour son repas et lui pose ensuite la question suivante: «Dianne, sur une échelle de un à dix (un étant lamentable, et dix parfait), comment qualifierais-tu ma performance comme mari cette semaine?» C'est une question sérieuse. Dianne réfléchit un moment et lui répond: «Je te donnerais un huit.»

David accepte la réponse sans la commenter et lui pose alors la question qui *Va plus loin*: «Qu'aurait-il fallu que je fasse pour mériter un dix?»

Dianne répond: «Eh bien, j'aurais vraiment apprécié que tu aides John avec ses devoirs mercredi. J'étais pressée afin de me rendre à mon cours d'informatique de 19 h et je me suis sentie coupable de partir sans m'être occupée de lui convenablement. Aussi, tu avais promis de réparer le robinet de la salle de bains cette semaine. Il coule toujours. J'aimerais bien que tu le répares, s'il te plaît.» David dit simplement: «Merci, je porterai plus attention la prochaine fois.»

Puis, les rôles sont inversés. Quand Dianne demande à David de la noter sur dix, David lui donne un neuf. C'est maintenant son tour de poser la question qui *Va plus loin*. «Comment aurais-je pu mériter un dix?»

David lui répond franchement. «Tu as été superbe, sauf pour une petite chose. Te souviens-tu m'avoir promis d'enregistrer le match de football alors que j'étais absent lundi et mardi? Je sais que tu as simplement oublié, mais je me faisais une joie de regarder les faits saillants du match en rentrant à la maison. J'étais vraiment déçu.» Dianne écoute, s'excuse et prend la résolution de bien noter de telles demandes dans son agenda quotidien.

Avant de vous écrier «Tout ça semble merveilleux, mais ça ne marcherait pas chez moi», réfléchissez. Vous avez raison, très peu de gens utilisent la technique *Aller plus loin*, et encore moins l'appliquent chaque semaine. Les excuses qu'on entend le plus souvent sont: «Je suis trop occupé», «C'est idiot» ou «Soyez réaliste, mon mari [ou mon épouse ou mon ami(e)] ne serait jamais d'accord avec ça.»

SOYEZ TOTALEMENT RÉCEPTIF AUX REMARQUES

Ce que ces excuses usées disent vraiment, c'est: «Mon partenaire et moi ne sommes pas réceptifs aux remarques, parce que notre relation n'a pas mûri suffisamment.» Échanger régulièrement des remarques honnêtes est une des meilleures façons d'enrichir votre mariage et vos relations amicales ou d'affaires. C'est la caractéristique des êtres humains qui ont atteint un haut niveau de conscience et sont particulièrement sensibles aux besoins des autres. Cette maturité leur permet de jouir d'alliances honnêtes, ouvertes et enrichissantes avec les personnes les plus importantes dans leur vie. Vous pouvez aussi appliquer cette technique avec vos enfants et les autres membres de la famille. Vos enfants vous diront la vérité – ils ne vous ménageront pas!

En posant quelques simples questions chaque semaine, vous pouvez apprendre beaucoup à votre sujet de la part de gens qui vous aiment assez pour vous donner honnêtement leurs impressions. Au lieu de vous mettre sur la défensive comme la plupart des gens, prenez ces remarques comme un cadeau. Elles vous aideront à devenir plus authentique et digne de confiance.

Aller plus loin signifie que vous êtes disposé à apprendre encore plus, à faire plus et à investir plus dans votre relation parce qu'elle est importante à vos yeux. Ce processus récompense les deux parties et les renforce. Envisagez la possibilité d'appliquer la technique *Aller plus loin* dans votre vie professionnelle. Si vous êtes propriétaire de votre entreprise, vous pourriez demander à vos plus proches collaborateurs: «Sur une échelle de un à dix, comment m'évaluez-vous en tant que patron? Que puis-je faire pour mériter un 10?» Les directeurs pourraient faire la même chose avec leur équipe de vente ou de gestion. Qu'en est-il de vos clients privilégiés? C'est une excellente occasion de connaître les forces et les faiblesses de votre entreprise, et de voir comment améliorer ces domaines qui laissent à désirer. N'oubliez pas que vos fournisseurs et vos équipes de soutien externes font aussi partie de vos clients privilégiés.

Si vous ne connaissiez pas cette technique, vous vous sentirez probablement mal à l'aise ou inconfortable les premières fois. C'est normal. Toute nouvelle habitude demande beaucoup de pratique et de persévérance avant de finir par s'implanter. Il faudra aussi vous habituer à entendre la vérité de la part de gens que vous respectez et aimez. Parfois, la vérité fait mal. Il vous faudra peut-être marcher sur votre orgueil à quelques reprises avant d'en retirer les avantages futurs. Une petite mise en garde s'impose – faites toujours vos critiques en privé. D'autre part, si vous devez féliciter quelqu'un, faites-le en public. Les gens ont besoin et apprécient toute forme de reconnaissance bien méritée. En somme, critiquez en privé et louangez en public

MARK:

Voici ce que j'ai appris sur la vie de famille et il m'a fallu l'apprendre à la dure avant de pouvoir le mettre en pratique de façon régulière.

Pour éviter que ne pourrissent des relations importantes, il est bien de s'assoir face à face, les yeux dans les yeux, en parfaite symbiose pour communiquer réellement. Les deux personnes doivent avoir l'esprit ouvert; elles ne cherchent pas à ne pas entrer en relation. Elles veulent l'être et en faire un succès, c'est l'élément décisif, l'engagement à la réussite.

Au cours de mon mariage précédent, j'étais devenu dépendant de mon travail, et j'ai commencé à croire que j'étais l'homme le plus important

du monde. J'ai vraiment changé d'avis aujourd'hui! Je sais à quel point je ne suis pas important. Je vous donne un exemple: je peux plonger mon poing dans un seau d'eau, le retirer, et l'eau ne sait pas que mon poing s'y trouvait! Assurez-vous que votre ego ne remplace pas votre cœur. Cette approche vaut aussi pour les relations d'affaires qui ont besoin d'entretien, particulièrement dans le cas des partenariats.

N'OUBLIEZ PAS, POUR QUE LES CHOSES CHANGENT,

vous devez changer.

Dans la section suivante, nous vous initierons à une puissante formule qui pourrait changer votre vie. En tant qu'auteurs de ce livre, nous avons eu la chance d'être conseillés par des gens extraordinaires qui nous ont aussi inspirés et corrigés pendant notre voyage dans le monde des affaires, tout comme dans nos relations personnelles.

Il y a deux façons d'entreprendre la route vers le succès. Vous pouvez décider d'y aller seul et d'être un individualiste contrôlant, ou vous pouvez décider de laisser les autres vous donner un coup de main. Dans le premier cas, il y aura beaucoup d'essais et d'erreurs. Vous apprendrez à la dure, et vous en ressortirez avec votre bonne part de blessures avant d'éventuellement atteindre votre but, ou non!

Dans le second cas, vous utiliserez l'effet de levier stratégique pour vous aider à éviter quelques détours difficiles dans votre vie. Comment? En trouvant des gens qui accepteront de vous «mentorer.» Depuis plusieurs années, notre succès s'est trouvé accéléré par les connaissances de merveilleuses personnes. Nous vous invitons à lire ce qui suit avec beaucoup d'attention. Cela pourrait vous éviter des années de tâtonnement.

Comment trouver de grands MENTORS?

Si vous vous entourez de mentors soigneusement choisis, votre vie pourrait en être profondément changée. Un mentor, c'est une personne qui possède une vaste expérience ou des talents uniques, et qui accepte

d'échanger des idées avec vous de façon régulière. Vous, le *mentoré*, êtes le récipiendaire de cette information exceptionnelle et vous avez la responsabilité d'en faire un usage judicieux pour progresser dans votre carrière et votre situation financière, ou enrichir votre vie personnelle ou familiale. Cela ressemble à une relation enseignant-élève, sauf que vous profitez des avantages du tutorat individuel. En prime, vous n'avez pas, généralement, à payer pour les leçons. Quelle aubaine!

Voici une méthode éprouvée, en trois étapes, pour vous aider à profiter des avantages considérables du mentorat.

1. Identifiez votre cible

Choisissez un domaine particulier de votre vie que vous voulez améliorer. Il peut y en avoir plusieurs, mais, au départ, n'en choisissez qu'un. Voici quelques idées – faire augmenter votre chiffre d'affaires, vos ventes, le marketing, embaucher un excellent personnel, préparer les états financiers, apprendre une nouvelle technologie, des stratégies d'investissement, accumuler une fortune, éliminer les dettes, vous alimenter sainement et faire de l'activité physique, être un excellent parent, ou faire des exposés plus efficaces.

2. Choisissez vos candidats mentors

Identifiez une personne qui a une expérience ou un talent exceptionnels dans le domaine où vous avez choisi de vous améliorer. Ce pourrait être une connaissance personnelle ou un chef de file dans votre secteur d'activité. Il s'agit peut-être d'une personne qui est une autorité reconnue dans son domaine – un écrivain, un conférencier ou une célébrité bien connue. Quel que soit votre choix, assurez-vous que cette personne a fait ses preuves et qu'elle a véritablement réussi.

3. Préparez votre plan stratégique

Si vous ne savez pas déjà où rejoindre le mentor que vous envisagez, comment allez-vous repérer cette personne unique et ensuite comment entrerez-vous en contact avec elle? Vous devez d'abord savoir qu'il n'y a jamais plus de six personnes entre vous et quiconque vous voulez rencontrer, dont votre nouveau mentor. Faites-en un jeu excitant. Il est possible que vous n'ayez que six portes à ouvrir pour obtenir l'information dont vous avez besoin. Qui pourrait vous ouvrir la première porte? Partez

de là et questionnez sans arrêt. Vous serez surpris de voir à quelle vitesse les autres portes s'ouvriront dès que vous aurez fait connaître vos besoins.

En regardant le nom de votre mentor proposé, vous pourriez hésiter et dire: «Je ne connais même pas cette personne et elle ne me connaît certainement pas. Même si elle me connaissait, elle ne voudrait certes pas me donner de son précieux temps.» Arrêtez-vous tout de suite! L'histoire qui suit est la preuve éloquente que vous pouvez très bien trouver et entrer en contact avec un mentor.

LES:

Une de nos clientes, une jeune femme ambitieuse et proactive, Ashley Meszaros, éprouvait des difficultés dans sa nouvelle entreprise. Elle avait lancé un service téléphonique, *We An-Ser Communications*, et a rapidement compris que la gestion d'une entreprise demandait beaucoup plus que ce qu'elle avait imaginé. Même si elle avait investi une grosse somme dans son équipement professionnel, elle n'avait pas de personnel formé et n'avait jamais fait de vente auparavant. Son dernier emploi, comme officier de sécurité dans une entreprise locale, ne «présentait plus de défi», pour reprendre son expression. Elle avait aussi pris une nouvelle hypothèque sur la maison pour acheter son équipement téléphonique et son mari, Mike, réorientait aussi sa carrière.

Cependant, Ashley est une fonceuse qui ne peut rester longtemps inactive. Elle a compris qu'elle avait besoin d'aide, contrairement à plusieurs autres entrepreneurs, ces personnes austères qui résistent farouchement à l'idée de se fier à l'expérience des autres. C'est alors qu'elle a retenu mes services comme conseiller exécutif. Je lui ai suggéré de faire appel à un mentor, une personne qui avait de l'expérience dans son secteur d'activité, qui pourrait l'aider à éviter de tâtonner inutilement. Cela a touché une corde sensible chez elle, car elle connaissait une personne qui possédait une entreprise du même genre que la sienne. Après lui avoir prodigué quelques conseils sur la façon d'aborder cette personne, je l'ai encouragée à l'appeler. Ce mentor en puissance avait elle-même créé une entreprise florissante au cours des années et elle avait dû affronter tous les problèmes imaginables au cours de la croissance de son entreprise. De plus, elle vivait à plus de mille kilomètres, ce qui éliminait tout problème de concurrence possible.

Quand Ashley l'a appelée, la femme a immédiatement répondu qu'elle serait heureuse de l'aider. Elles ont convenu de se téléphoner à 13 h 30 le premier mercredi de chaque mois. Pour gagner du temps, Ashley lui faisait parvenir par courriel certaines de ses questions quelques jours à l'avance. L'effet fut immédiat. Selon Ashley: «Après notre premier appel, je n'ai pas dormi de la semaine! Mon nouveau mentor m'avait donné tellement de bonnes idées. Je les ai toutes mises en pratique. Elle m'a vraiment aidée avec des conseils de vente, des trucs de présentation, comme embaucher du personnel, créer des comptes particuliers, préparer ma carte de tarifs, réagir aux clients difficiles et faire fonctionner mon bureau efficacement. Tout cela sans me demander un sou!»

Au cours des mois, leur relation s'est développée et Ashley a pu, à son tour, lui faire part de certaines idées qui ont été bien accueillies et ont donné de bons résultats. Une véritable relation GAGNANT-GAGNANT était née.

Tout a commencé par un appel téléphonique. Voyons comment vous pouvez connaître le même succès. La chose la plus importante est la sincérité, un élément important pour obtenir ce que vous désirez dans la vie. Voici ce que Ashley a dit quand elle a rejoint son futur mentor au téléphone. «Bonjour, madame Armstrong (nom fictif), accepteriez-vous d'être mon mentor. Je ne vous demande que dix minutes par mois au téléphone pour que je puisse vous poser quelques questions. Cela me serait bien utile. Seriez-vous ouverte à ma demande?»

Quand vous posez cette dernière question, la réponse est habituellement «oui» ou «non». Si c'est «oui», contrôlez votre excitation et posez une autre question. «Quel serait le moment qui vous conviendrait au cours des prochaines semaines?» Confirmez alors l'heure exacte de votre première rencontre avec votre mentor. Ajoutez une petite note manuscrite de remerciements que vous enverrez sans tarder.

Si la réponse est «non», remerciez poliment la personne de vous avoir parlé. Selon le ton du refus, vous pourriez demander si elle accepte que vous la rappeliez à un moment plus convenable pour rediscuter de votre demande. Autrement, passez au plan B – appelez la prochaine personne sur votre liste.

Analysons les éléments clés de cette conversation téléphonique. D'abord, allez directement au but. Les gens occupés l'apprécieront. Ne parlez pas de la pluie et du beau temps. Tenez-vous-en à votre scénario bien préparé et adoptez un ton détendu. Il ne faut qu'une minute. De plus, il est important que vous gardiez l'initiative de la conversation. Dites ce que vous avez à dire, posez votre dernière question et cessez de parler. Vous permettez alors à votre mentor potentiel de parler. Si vous suivez ce modèle, votre taux de réussite sera élevé. Voici pourquoi: d'abord, quand vous demandez à quelqu'un d'être votre mentor, c'est l'ultime compliment. Deuxièmement, on leur demande rarement une telle question. Si vous le faites avec grande sincérité, après leur avoir rappelé les défis qu'ils ont eux-mêmes relevés à leurs débuts, vous recevrez souvent une réponse positive.

Renseignez-vous le plus possible avant de faire votre appel. Si vous ne connaissez pas la personne, allez sur Internet pour trouver de l'information. Découvrez le rôle de la personne dans l'entreprise. Pour pousser votre recherche, consultez les médias sociaux.

N'oubliez pas que vous pouvez avoir plusieurs mentors. Vous pouvez choisir des gens pour chaque domaine de votre vie que vous voulez améliorer. Ils peuvent résider dans une autre ville ou dans un autre pays, ou à trente minutes de route de chez vous. Allez-y et amusez-vous. Ces relations uniques peuvent accélérer votre progrès de façon impressionnante. La méthode par essais et erreurs est une façon d'acquérir de l'expérience, mais il est fastidieux de tout apprendre par soi-même. Il est beaucoup plus astucieux d'exploiter les formules gagnantes des autres et d'adapter leurs idées à vos besoins. Le nombre d'occasions de grandir et de vous améliorer dépend habituellement des gens que vous connaissez. Faites-en un jeu de «relier les points». Les gens qui réussissent ont des relations. Faites comme eux. Pour vous aider davantage, nous vous présenterons à la fin de ce chapitre un Plan d'action détaillé pour développer des relations avec des mentors.

COMMENT VOUS BLINDER

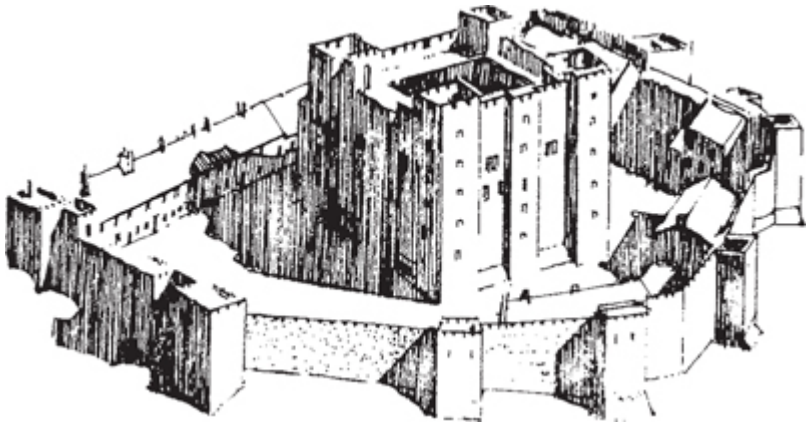
Nous allons maintenant vous exposer un autre élément important dans l'acquisition de l'habitude d'*Excellentes relations*. On l'appelle *Construire votre propre forteresse*. Par définition, une forteresse est une structure imprenable, un sanctuaire ou un lieu de refuge. Dans une forteresse, vous

êtes à l'abri des orages du monde des affaires et de la vie. Voici comment ériger la vôtre.

Cela ressemble à la constitution d'une équipe championne de football ou de hockey. Chaque joueur a un rôle à jouer, et l'équipe est aussi bonne que son membre le plus faible. L'équipe est formée par l'entraîneur. Il ou elle est au centre de l'action. La combinaison de joueurs particulièrement doués et d'un entraîneur qui peut préparer et appliquer un plan de match gagnant mène au triomphe.

Vous êtes l'entraîneur. Les deux questions auxquelles vous devez répondre à ce moment-ci de votre vie sont: «Qui fait partie de mon équipe?» et «Leur rendement est-il suffisant pour que je puisse réaliser mes rêves et mes objectifs?» Assurez-vous de compléter le plan d'action. Vous découvrirez ainsi qui mérite de rester dans votre équipe et qui doit être remplacé. Il s'agit ici d'établir des normes élevées pour vous permettre d'atteindre un style de vie qui vous donnera une liberté totale, une prospérité soutenue et un sentiment de valeur. Quand vous aurez besoin d'aide, vous pourrez compter sur les meilleurs pour vous appuyer. C'est un processus continu, et non une solution de fortune.

La forteresse



VOTRE SYSTÈME UNIQUE DE SOUTIEN TOTAL

Utilisez les catégories qui suivent pour vous guider dans la construction de votre forteresse. Elles ne sont pas présentées par ordre d'importance.

1. La famille
2. Les mentors et conseillers spécifiques
3. L'équipe de santé et de bonne forme
4. L'équipe de soutien d'affaires – interne (par ex.: personnel administratif, de vente, de gestion)
5. L'équipe de soutien d'affaires – externe (par ex.: banquier, avocat, fournisseurs)
6. Clients privilégiés
7. Groupe *Mastermind* personnel
8. Bibliothèque de développement personnel
9. Conseiller spirituel
10. Autres alliances stratégiques (par ex.: réseaux, sources passives de revenus)
11. Le sanctuaire (votre retraite personnelle ou votre lieu d'isolement)

Voici comment ça fonctionne: examinez bien attentivement vos relations les plus importantes – les gens qui vous soutiennent et qui vous aident toute l'année. Divisez-les en deux catégories: affaires/carrière et vie personnelle. Dressez la liste de ces gens importants. Dans votre liste affaires/carrière, vous pourriez inclure: banquier, avocat, comptable, teneur de livres, fiscaliste, fournisseurs, expert financier, personnel de gestion, équipe de vente, personnel administratif, adjoint personnel et secrétaire/réceptionniste. Dans la catégorie vie personnelle, le choix est beaucoup plus vaste: médecin, chiropraticien, médecin spécialiste, masseur/physiothérapeute, entraîneur personnel de mise en forme, nutritionniste, dentiste, dermatologiste, conseiller financier, coiffeur, blanchisseur, plombier, électricien, agent de voyages, agent immobilier, agent d'assurances,

vendeur de voitures, tailleur, jardinier, aide domestique, gardienne d'enfant et toute personne dont vous pourriez avoir besoin.

Il est clair que vous ne faites pas appel à toutes ces personnes chaque semaine. La question est de savoir si ces gens font invariablement un travail impeccable pour vous lorsque vous faites appel à leur aide. Parfois, la personne choisie ne fait pas un très bon travail. Pour éviter cette situation, renseignez-vous sur cette personne. Les gens brillants font du travail brillant. Ils respectent les échéances et le font constamment. Tout au long du processus, ils vous font vous sentir bien et leurs honoraires sont justes. Ce sont des gens sur lesquels vous pouvez toujours compter pour faire le travail correctement.

Combien ne méritent pas d'être sur votre liste parce qu'ils ne travaillent pas assez bien? Soyez rigoureusement honnête. Combien y a-t-il de lacunes dans votre équipe? C'est facile à déterminer. Chaque fois que vous devez consulter l'Internet en espérant trouver quelqu'un à la dernière minute. Souvent, la personne que vous choisissez ne fait pas du très bon travail parce que vous n'avez pas eu le temps de vérifier son expérience et ses références.

Dorénavant, ne prenez plus de décisions «à la hâte». Ne tolérez plus le travail mal fait, les retards, les prix exorbitants et les tracas de toutes sortes qui causent plus de stress dans votre vie. Vous n'avez pas besoin de cela. Trouvez des références en ligne ou demandez à vos amis. Faites vos devoirs. Faites de la recherche. Soyez patient et entourez-vous graduellement d'une équipe de personnes de qualité qui rendront votre vie incomparablement heureuse et riche. Commencez dès maintenant. Vous serez étonné de voir combien vos relations en seront transformées.

RÉFLEXIONS

Nous avons réalisé que, plus que jamais en affaires, il faut du temps pour développer des relations. Bien des gens ne le savent pas. Ils ont tendance à se concentrer sur la transaction, conclure la vente et passer à autre chose. Dans les profils de personnalités, on les qualifie de chasseurs et non de nourriciers. Les chasseurs sont importants. Ils ont hâte de partir sur le marché et de faire le nécessaire pour conclure une vente. Les nourriciers prennent la voie la plus longue parce qu'ils souhaitent développer des relations d'affaires durables. L'idéal se retrouve dans un mélange des deux. Lequel de ces types êtes-vous? Devez-vous rediriger votre focus et vous ajuster?

Dans le monde des affaires, il faut du temps pour développer des «champions». Ce sont des gens qui vous ouvriront des portes, qui peuvent vous mener vers des occasions d'affaires étonnantes. Soyez patient; continuez à investir en eux et vous obtiendrez bientôt des résultats. Assurez-vous de bien comprendre la section GAGNANT-GAGNANT de ce chapitre.

Les mêmes principes s'appliquent à la création d'excellentes relations familiales. Voici un truc: **si vous voulez un solide mariage, travaillez-y chaque jour**. À mesure que le temps passe, ce conseil devient de plus en plus important. Méfiez-vous toujours du fléau de toutes les relations brisées – la complaisance! Si vous avez besoin d'une raison supplémentaire – le divorce est de plus en plus onéreux de nos jours. Certaines personnes ne s'en remettent jamais financièrement, sans compter toutes les cicatrices émotives.

En résumé, portez plus d'attention aux personnes importantes dans votre vie. Accordez-leur du temps régulièrement, et soyez sincèrement à l'écoute de leurs besoins et de leurs désirs. La récompense est énorme et l'argent n'est qu'une petite partie des avantages que vous en retirerez. Au chapitre suivant, nous aborderons le sujet de la construction et du maintien d'un solide niveau de confiance, un ingrédient essentiel du succès à long terme.

«La confiance est le ciment de la vie. C'est l'ingrédient le plus essentiel d'une communication efficace et le principe fondamental qui soutient toutes les relations.»

— STEPHEN R. COVEY

PLAN D'ACTION

La double spirale
Construire votre forteresse
Développer des relations avec des mentors

Assurez-vous de compléter ces exercices. Si vous ne les faites pas, il est probable que vous ne preniez pas au sérieux le développement d'excellentes relations. Ne vous sous-estimez pas. Faites dès maintenant l'effort de mieux vous connaître et de mieux comprendre l'impact que vous produisez sur les autres.

1. **La double spirale**.

LES RELATIONS BRISÉES – Revivez mentalement une relation importante qui n'a pas fonctionné. En commençant par le numéro un, identifiez chaque étape du processus qui a mené à l'échec de la relation. Soyez précis.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Utilisez une autre feuille si vous avez identifié plus de cinq étapes.

LES RELATIONS EXCELLENTES – Revivez mentalement une de vos plus importantes relations. En commençant par le numéro un, identifiez

chaque étape qui a fait grandir cette excellente relation.

5. _____
4. _____
3. _____
2. _____
1. _____

Utilisez une autre feuille si vous avez identifié plus de cinq étapes.

2. Identification de vos clients privilégiés.

Faites la liste de vos dix plus importantes relations d'affaires. Ce sont les gens qui contribuent le plus à vos ventes et à vos revenus. Ils aiment vos produits et votre service. Vous avez avec eux une relation commerciale continue et ils sont heureux de vous référer à d'autres personnes. (Note: si vous êtes directeur ou administrateur, l'équipe dont vous êtes responsable devrait faire partie de vos clients privilégiés.) Prenez le temps de bien réfléchir avant de commencer. Ces gens sont les composantes d'un meilleur avenir pour vous. Traitez-les bien! Les gens les plus importants sont vos clients privilégiés. Le mot «privilégié» signifie au centre, le cœur ou l'essence de tout ce qui a une valeur.

Maintenant, indiquez combien de temps vous consacrez à ces gens au cours d'un mois typique. Qu'en concluez-vous? Quels ajustements devrez-vous faire?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

8. _____
9. _____
10. _____

DÉVELOPPER DES RELATIONS AVEC DES MENTORS

Quels domaines spécifiques de compétence désirez-vous améliorer?

1. Cochez les plus importants.

- ❑ Développer mes affaires
- ❑ Ventes et marketing
- ❑ Santé et bonne forme
- ❑ Recruter d'excellents employés
- ❑ Vie équilibrée
- ❑ Stratégies financières
- ❑ Habiletés à communiquer
- ❑ Développer des alliances stratégiques
- ❑ Éliminer les dettes
- ❑ Nouvelle technologie
- ❑ Éducation des enfants
- ❑ Autre _____
- ❑ Autre _____

2. Dressez la liste des trois principaux domaines de compétence que vous souhaitez améliorer et identifiez deux mentors possibles pour chacun.

1. _____ _____

2. _____ _____

3. _____ _____

3. Dans la liste qui précède, choisissez le domaine le plus important sur lequel vous voulez travailler dès maintenant et votre premier choix comme mentor.

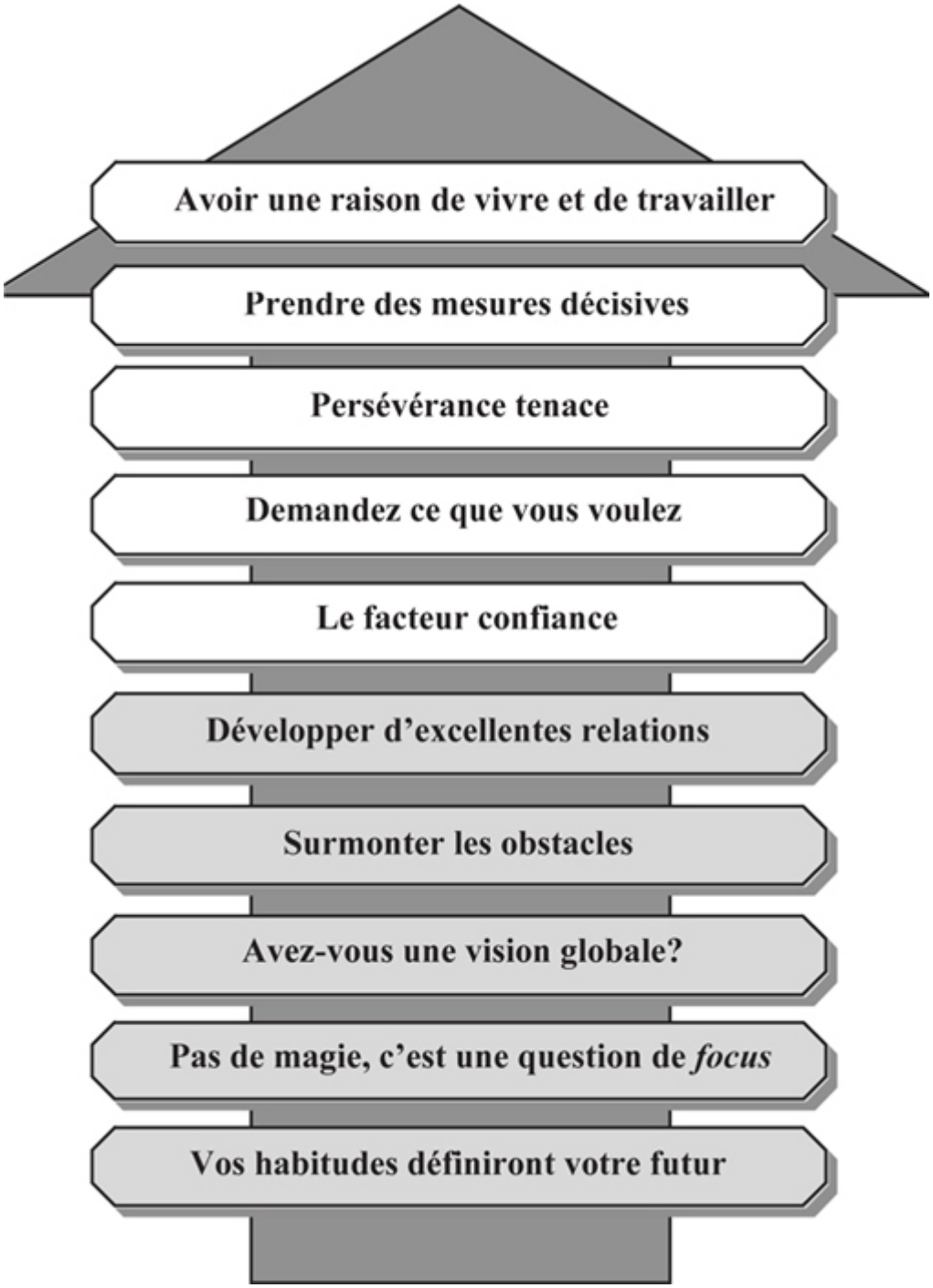
_____

_____

4. Sur une feuille blanche, à partir de l'exemple de la page 163-164, préparez votre propre scénario pour votre premier contact. Pratiquez au téléphone avec un ami. Travaillez votre scénario jusqu'à ce qu'il soit naturel.

Choisissez maintenant la date et l'heure et faites l'appel.

Si vous ne pouvez parler à cette personne immédiatement, rappelez jusqu'à ce que vous la rejoigniez. La persévérance porte vraiment ses fruits. N'oubliez pas qu'une seule relation excellente avec un mentor peut vous aider à vous élever vers un tout nouveau niveau de confiance et de conscience.


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Vous avez réussi, continuez maintenant!

6E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Le facteur confiance

«Je suis convaincu que toute l'humanité
a reçu, à la naissance,
plus de dons que nous le croyons.
La plupart sont nés génies
et perdent ce don rapidement.»

— BUCKMINSTER FULLER

En 1999, le président de l'Afrique du Sud, Nelson Mandela, a célébré son 80e anniversaire.

Il a passé près de vingt-six de ces années en prison à cause de ses opinions franches sur l'apartheid. Pendant ce temps, la confiance de Mandela a dû être mise à rude épreuve. Qu'il ait finalement triomphé et qu'il ait accédé au plus haut poste de son pays est un hommage à sa foi et à ses convictions.

La confiance est une habitude qui peut être affinée et renforcée chaque jour. Ce faisant, vous serez confronté à la peur, aux inquiétudes et à l'incertitude. Ces éléments constituent le flux et le reflux de la vie. C'est une lutte constante, un champ de bataille mental qu'il faut conquérir si votre vie doit en être une d'abondance.

Pour commencer, lisez avec attention les paroles du discours inaugural de Nelson Mandela. C'est un homme qui a accepté le défi et l'a remporté. Assimilez lentement chaque phrase. Servez-vous-en comme base vers votre prochain niveau de réussite.

Notre plus grande peur n'est pas notre incompétence.

Notre plus grande peur est que nous sommes puissants au-delà de toute limite.

C'est notre lumière, non notre côté sombre, qui nous effraie.

Nous nous demandons: qui suis-je pour être brillant, formidable, talentueux et fabuleux?

En vérité, qui ne sommes-nous pas?

Vous êtes un enfant de Dieu.

Jouer au faible ne sert pas le monde.

Il n'y a rien d'édifiant à vous diminuer afin que les autres ne se sentent pas insécures autour de vous.

Nous sommes sur la terre pour témoigner de la gloire de Dieu en nous.

Pas seulement en quelques-uns d'entre nous, mais en chacun de nous.

En laissant éclater notre propre lumière, nous donnons inconsciemment à d'autres la permission de faire de même.

Et en nous libérant de nos propres peurs, notre présence libère automatiquement les autres.

SOURCE: *A Return to Love* par Marianne Williamson (tel que cité par Nelson Mandela dans son discours inaugural, en 1994 - Traduction libre).

Ce chapitre contient plusieurs stratégies concrètes qui augmenteront votre confiance à un niveau sans précédent. Il est important que vous ayez recours à ces stratégies sur une base quotidienne. La confiance est le facteur le plus important dont vous avez besoin pour vous protéger des frondes et des flèches du négativisme. Si la confiance est absente, la peur et l'inquiétude prennent le dessus. Le progrès est mis en veilleuse et la force d'impulsion s'arrête.

Alors, adoptons cette habitude essentielle avec entrain et avec l'engagement d'éloigner les forces négatives une fois pour toutes. En premier lieu, vous devez terminer toute affaire pendante qui vous freine. Faites-en votre point de départ.

Régler les AFFAIRES pendantes

Affaires pendantes est une expression qui décrit tous les désordres dans votre vie dont vous ne vous êtes pas occupé. Il se peut que vous vous débattiez avec des difficultés légales, financières, relationnelles, organisationnelles, des problèmes de santé ou de carrière, pour n'en nommer que quelques-uns. Quand vous laissez ces problèmes s'accumuler, ils peuvent vous submerger. La peur est la raison pour laquelle plusieurs personnes ne veulent pas s'occuper de ces affaires pendantes. La peur engendre le doute et le doute mène à la perte de confiance. C'est un cercle vicieux. Si on n'y voit pas, une spirale descendante se forme et, en peu de temps, elle prend de la vitesse. Vous perdez soudainement le contrôle de votre vie. Ce surplus de bagages est comme un poids mort autour de votre cou. Il peut vous paralyser.

Il en résulte un drainage d'énergie incroyable. Certains ont accumulé tellement d'affaires pendantes au cours des années qu'ils se sentent comme s'ils tiraient un éléphant derrière eux. Il y a trois façons de faire face à cet état de chose.

1. **Vous pouvez jouer le jeu du déni**

Certaines personnes prétendent que cela n'arrive pas vraiment. Par exemple, un homme inquiet de l'état de ses dettes refuse de regarder les vrais chiffres dans l'espoir qu'elles disparaîtront d'une façon ou d'une autre. Plutôt que de changer ses mauvaises habitudes, comme dépenser plus qu'il ne gagne, il trouve plus facile de vivre dans un monde imaginaire. Le déni apporte généralement des conséquences graves que vous n'aimerez pas du tout.

2. **Vous pouvez aller dans les limbes**

La vie s'arrête en quelque sorte et vous faites du surplace. Vous ne tombez pas, mais vous ne faites pas de progrès non plus. C'est frustrant et, bien sûr, les affaires pendantes seront toujours là attendant d'être réglées plus tard. Être dans les limbes vous maintient coincé.

3. **Vous pouvez affronter le problème en face**

Il semble que ce soit le moyen évident et, pourtant, plusieurs personnes choisissent les deux options précédentes. Pourquoi? En général, nous n'aimons pas la confrontation – c'est une situation inconfortable et il y a un certain degré de risque. Parfois, cela peut être douloureux et le résultat peut

être différent de celui auquel vous vous attendiez. Voici une phrase qui vous aidera: **sautez dans votre peur**.

La plupart du temps, la peur n'existe que dans notre esprit. Notre imagination est puissante. De petits problèmes prennent souvent des proportions hors du commun et nous nous créons des images mentales ridicules comparées aux faits. Un ami de l'Arizona, George Addair, nous a parlé d'un pompier qui participait à un de ses ateliers sur la connaissance de soi. Il a dit: «Les pompiers font face à la peur chaque fois qu'ils se préparent à entrer dans un édifice en flammes. Ils la subissent juste avant d'entrer en action – l'incertitude de ne pas savoir s'ils survivront ou non. Une transformation incroyable se fait dès qu'ils entrent dans l'édifice. Ils entrent littéralement dans la peur, et c'est pourquoi elle disparaît. Ils sont à 100 pour cent dans le moment présent. Ils sont ainsi capables de se concentrer pour combattre le feu, évacuer les gens et faire tout ce pour quoi ils ont été formés. En confrontant leur peur, ils peuvent garder le *focus* sur la situation immédiate et faire le travail.»

Un autre facteur important est l'énergie que vous dépensez quand vous vivez dans la peur. Vous ne pouvez pas vous permettre d'embouteiller toute cette vitalité. Vos capacités en sont restreintes. Si vous voulez acquérir de la confiance, accélérer votre progrès et refaire le plein d'énergie au maximum, vous devez confronter vos peurs. Décidez dès maintenant d'en finir avec vos affaires pendantes, une fois pour toutes. Faites de votre mieux. Laissez-les derrière vous et allez de l'avant.

Prenez-en l'habitude. Soyez conscient que les affaires pendantes sont une réalité continue. Chaque semaine, quelque chose surviendra qu'il faudra résoudre. Ne permettez pas à la situation de s'envenimer. Réglez-la promptement, avec confiance. Ce faisant, votre vie deviendra simple et limpide.

Peurs fréquentes	**Plan stratégique pour neutraliser la peur**
Mauvaise santé	En apprendre plus sur les bonnes habitudes de santé, la nutrition, l'exercice et vos gènes héréditaires.
Perdre votre emploi	Devenez tellement précieux qu'on ne peut pas vous congédier. Et si vous l'êtes, vos talents spéciaux vous

	ouvriront de nouvelles portes. Affinez sans cesse vos forces. *Focalisez votre attention* sur votre grande intelligence; développez d'excellentes relations.
La solitude	Entourez-vous de gens positifs d'un grand soutien. Donnez. Pour attirer des amis, devenez un ami.
L'incertitude de l'avenir	La plupart des emplois de l'avenir n'ont pas encore été créés. Mettez le *focus* sur le développement de vos plus grands talents. Élaborez des buts stimulants.
La mort	Elle nous attend tous. Ayez la foi. Vivez pleinement chaque jour. Explorez les vérités spirituelles.
L'échec	Votre être spirituel vous prouve qu'il y a un plan plus grand. Dieu vous a donné du talent. Démontrez-le. Entourez-vous de gagnants. «L'échec» est une occasion d'apprendre. Il est essentiel de faire des erreurs pour connaître le succès à long terme.
Prendre des décisions importantes	Pensez sur papier – planifiez à l'avance – recherchez les bons conseils. (Voir le chapitre 9, Prendre des mesures décisives.)
Le rejet	Ne le prenez pas personnellement, surtout si vous êtes dans la vente. Nous connaissons tous une forme ou une autre de rejet chaque semaine. Blindez-vous.
Les conflits	Entrez dans la peur. Recherchez une solution gagnant-gagnant. Acceptez que les conflits fassent partie de la vie. Prenez un cours sur la résolution des conflits.
L'ignorance/Manque de Savoir	Développez l'habitude d'apprendre quelque chose tous les jours. Lisez, étudiez, devenez plus conscient. N'oubliez pas: l'utilisation de la connaissance est votre plus grande force. Apprenez davantage. Devenez expert dans ce que vous faites le mieux.
Perdre votre famille	Ne cessez jamais de nourrir vos relations les plus importantes. Bâtissez-vous une vie de souvenirs

	positifs que vous pourrez toujours chérir.
Parler en public	Joignez-vous aux *Toastmasters* (Maîtres de cérémonies), suivez un cours *Dale Carnegie*, joignez-vous au *National Speakers Association* (voir le Guide ressources pour plus de détails), choisissez un grand mentor, écrivez un discours de dix minutes sur votre sujet favori. Pratiquez. Acceptez les occasions de parler quand on vous le demande. Engagez un professeur dans l'art de faire des discours.
La pauvreté	Informez-vous sur l'argent et comment il fonctionne. Vérifiez votre système de valeurs. Trouvez un excellent conseiller financier. Établissez des buts spécifiques pour économiser et investir une partie de tout ce que vous gagnez. (Lire le chapitre 10, Avoir une raison de vivre.)
Le succès	Acceptez le fait que le succès arrive par l'étude, beaucoup de travail, une bonne planification et des risques. Vous le méritez si vous faites tout cela.

© *The Power of Focus Inc.*

JACK:

Pour être plus confiant, cessez de penser à ce que vous n'avez pas. Commencez à vous concentrer sur ce que vous voulez. Votre cerveau a la capacité de penser au passé, de vous concentrer sur le présent, ou sur l'avenir. Vous voulez être assez concentré sur le présent pour ne pas entrer en collision avec un camion en conduisant, mais ce à quoi il faut vraiment penser est: «Où est-ce que je m'en vais?» «Où est-ce que je veux aller?»

Le capitaine Chesley Sullenberger, célèbre pour avoir atterri son avion endommagé à New York, sur la rivière Hudson, avait perdu sa puissance motrice. Il a dit: «Qu'est-ce qui me reste? J'ai encore des ailes. J'ai encore des volets. Il y a une rivière devant moi. C'est tout ce que j'ai. Je vais me débrouiller avec cela.» Il s'est concentré sur le but qu'il recherchait, poser l'avion en toute sécurité. Il n'a pas pensé à un accident! Si vous vous concentrez sur ce que vous avez et sur ce que

vous voulez, vous pouvez vous créer une vision, établir un plan et chercher à le réaliser.

La loi de l'attraction dit que si je me concentre sur le fait de ne pas avoir de travail, j'aurai encore moins de travail. Concentrez-vous sur: «Oui, je vais me trouver du travail. Le travail idéal est à venir. Il y a peut-être vingt pour cent de chômage dans notre ville parce que la manufacture a fermé, mais quatre-vingts pour cent des personnes travaillent encore. Ce n'est pas à moi de savoir comment faire pour que tous travaillent dans la ville. C'est à moi de trouver comment me trouver un emploi. Je veux être parmi les quatre-vingts pour cent.»

Le DÉFI à vingt-cinq sous

Notre ami Wayne Teskey a un groupe *Mastermind* formé de quatre autres amis d'affaires. C'est un groupe d'entrepreneurs dynamiques qui se réunissent mensuellement pour échanger des idées et s'offrir un soutien mutuel. Lors d'une réunion, ils ont conclu que la vie était devenue moins stimulante. Leurs entreprises étaient rentables, mais ils avaient besoin d'un nouveau défi. Ils ont trouvé une idée qui mettrait leur confiance à l'épreuve et les forcerait à aller au-delà de leur zone de confort trop familière.

Il s'agissait de prendre l'avion d'Edmonton, où ils habitaient, jusqu'à Toronto, à plus de quatre mille huit cents kilomètres plus loin, avec un billet aller simple et seulement vingt-cinq sous en poche. À l'atterrissage, ils devaient chacun trouver le moyen de retourner à la maison, sans cartes de crédit, sans chèques et sans amis pour les aider. Pour rendre le défi encore plus intéressant, ils ont convenu de recourir à au moins trois moyens de transport différents. En d'autres mots, si l'un d'eux réussissait à retourner chez lui par avion, il lui fallait en cours de voyage utiliser deux autres modes de transport – train, autobus, voiture, bicyclette ou marche. De plus, ils ne pouvaient parler à personne d'autre de leur défi.

Imaginez-vous dans cette situation. Que feriez-vous?

Il vous faudrait, de toute évidence, user de créativité, d'innovation, de courage et d'une grande foi en vos aptitudes, et aussi de l'argent pour réussir à retourner chez vous sans encombre.

À l'insu de ce groupe extravagant, un ami a alerté les médias locaux d'Edmonton, de même que les plus grandes stations de radio et les

journaux. À leur arrivée à Toronto, plusieurs photographes et journalistes les attendaient, intrigués par cette aventure inusitée. Avec une telle pression, il était maintenant nécessaire de bien performer!

Il a fallu à la plupart du groupe environ une semaine pour revenir à la maison, et tous ont accompli leur mission. Il y a eu quelques histoires intéressantes. Un d'eux a pris la route la plus longue en faisant du pouce. Parmi les arrêts, il y a eu Minneapolis, où il a travaillé comme croupier dans un casino. Il est revenu avec plus de sept cents dollars. Deux des autres membres ont réussi à se loger dans un des plus beaux hôtels de Toronto, sans frais. D'autres ont trouvé de curieux emplois.

TOUT CE QUE VOUS VOULEZ SE TROUVE DE L'AUTRE CÔTÉ DE LA PEUR.

Wayne s'est bien amusé dans la rue en demandant à des gens d'affaires aisés: «Avez-vous de l'argent que vous ne dépenserez pas aujourd'hui?» Si la réponse était «oui», il poursuivait avec un grand sourire: «Puis-je en avoir un peu, s'il vous plaît?» Certaines personnes lui ont vraiment donné de l'argent!

De retour à Edmonton, l'histoire a été publiée à la une des journaux. En fait, le groupe a suscité plus de publicité que plusieurs campagnes à gros budgets. Les *«Master-minds*», comme on les appelait maintenant affectueusement, ont convenu ensemble que le voyage avait constitué une de leurs plus grandes expériences d'apprentissage. Ils ont découvert que, malgré le manque de moyens, il était possible non seulement de survivre, mais de prospérer. Leur degré de confiance s'est accru considérablement et leur défi à vingt-cinq sous a créé de plus grosses et de meilleures occasions d'affaires dans les mois qui ont suivi.

Pardonner et OUBLIER

Vous avez une incroyable aptitude et le talent de surmonter les défis les plus difficiles de la vie. Reconnaissez cette réalité et servez-vous-en la prochaine fois que vous serez face à une crise. Vous devriez même être

reconnaissant de cette occasion d'élever votre performance à un plus haut niveau. Quand vous percez le mur de la peur, les récompenses sont nombreuses. Vous trouverez la tranquillité d'esprit, et la capacité de rêver et de vous préparer un avenir passionnant sans être entravé par l'inquiétude et la culpabilité. Quand vous réglez les affaires pendantes, la vie devient simple et ordonnée. Vous en retirez un regain d'énergie.

Ceci développe la confiance. Il est crucial que vous compreniez une chose – la confiance grandit par l'action et non par la réflexion. Comme le chante Sheryl Crow: «A change will do you good» [*Un changement te sera bénéfique*]. Pour obtenir des résultats différents, vous devez changer quelque chose. Commencez par vous-même. Tant que *vous* n'aurez pas changé, rien ne changera. La procrastination est un aller simple vers l'immobilisme. C'est une excuse pour ne rien faire.

Voici une remarque importante sur les affaires pendantes. Vous devez absolument saisir ceci, alors restez en *focus*. Pour vous débarrasser totalement du bagage du passé, vous devez apprendre à *pardonner*. Relisez encore une fois. **Vous devez apprendre à pardonner**. Il y a deux faces au pardon. D'abord, vous devez pardonner aux gens qui vous ont nui dans le passé – parents, amis, proches ou professeurs. En somme, toute personne qui a miné ou abusé de votre confiance, verbalement, physiquement ou psychologiquement. Peu importe à quel point l'expérience fut traumatisante, pour vous en libérer, vous devez leur pardonner. Ce ne sera peut-être pas facile, mais c'est essentiel si vous désirez trouver la tranquillité d'esprit et un avenir plus heureux.

Comment y arriverez-vous? Écrivez une lettre, faites un appel, parlez-vous face à face, peu importe ce qu'il faudra, mais il est d'importance capitale que vous régliez ce problème en vous-même. Lâchez prise et passez à autre chose.

Deuxièmement, pardonnez-vous. Faites taire à jamais les idées négatives de la culpabilité. Le passé appartient à l'histoire. Vous ne pourrez jamais le modifier. Acceptez plutôt le fait que vos choix étaient basés sur votre degré de connaissance et de conscience à ce moment-là. La même remarque s'applique à vos parents. Ne les blâmez pas pour la façon dont ils vous ont élevé – ils ont agi selon leur situation, leur système de croyances et leur aptitude à vous éduquer.

Examinez le mot *pardon*. Les trois dernières lettres (don) devraient vous fournir un indice. Vous devez donner pour être libre. Le plus grand cadeau que vous ayez à offrir est l'amour. N'oubliez pas que vous ne pouvez pas donner ce que vous n'avez pas déjà. Si vous n'êtes pas habité par l'amour, comment pouvez-vous le donner? Il faut en premier lieu se pardonner à soi-même. Vous devez dépasser le syndrome du «Ce n'est pas ma faute» et du «Pauvre moi», sinon vous ne connaîtrez jamais le véritable amour. Il faut pour cela avoir atteint un niveau particulier de conscience, vivre à un niveau plus élevé. Pour y arriver efficacement, il faudra vous détacher des événements passés de votre vie. Vous serez alors libre de donner inconditionnellement.

Trop de gens ne permettent pas à la véritable personne en eux d'émerger. Conséquemment, ils vivent une existence en état de dormance, avec un sentiment d'insatisfaction. Au lieu de se dépasser glorieusement et de se pousser eux-mêmes jusqu'à leurs limites, ils stagnent dans l'ordinaire du quotidien. Vous pouvez être différent! Décidez maintenant de vous éloigner de cette futilité et explorez les talents uniques qu'on vous a donnés. Ils sont en vous, attendant que vous les libériez.

LES:

Mon ami et auteure primée, Annette Stanwick, a fait face aux journées les plus sombres de sa vie quand elle a reçu la nouvelle du meurtre de son frère, Soren. Bouleversée par le chagrin, elle a lutté pour comprendre pourquoi ce jeune homme avait été frappé sans raison dans la fleur de l'âge. Tout aussi déchirant était le fait que l'on n'avait pas retrouvé l'assassin.

Près de deux ans après, les policiers ont finalement annoncé qu'ils avaient arrêté le meurtrier. Peu après, on a demandé à Annette si elle voulait faire une déclaration au procès. Elle a accepté. La tension dans la salle d'audience était palpable lorsque Annette a dû faire ses commentaires devant le meurtrier de son frère. Il s'appelait Travis et Anette a vu un jeune homme tranquille et apeuré qui se tenait devant elle. En rassemblant tout son courage, elle a livré une déclaration émotive et sincère qui a exprimé clairement à Travis les ravages qu'il avait causés à Annette et à sa famille.

Le plus grand impact fut une surprise totale pour tous ceux qui étaient dans la salle d'audience ce jour-là, quand elle a regardé Travis dans les yeux et lui a dit: «Je te pardonne ce que tu as fait.» Cela lui a pris énormément de courage. Par contre, Annette a dit plus tard que le sentiment de liberté qui l'avait envahie presque immédiatement avait changé sa vie et ouvert des possibilités inattendues. L'une d'elles a été de visiter de nombreux pénitenciers et de conseiller des détenus qui avaient reçu une sentence à vie. Son livre, *Forgiveness: The Mystery and Miracle*, a également inspiré des milliers d'autres personnes à pardonner et à laisser aller leur douleur.

L'histoire d'Annette insiste sur le fait que la façon dont nous nous comportons devant des situations peut catalyser une nouvelle énergie et de nouvelles possibilités, ou devenir un moyen de rester enfermé dans notre douleur. Allez à *www.annettestanwick.com*.

Une ATTITUDE gagnante

Votre attitude joue un grand rôle dans vos succès et votre capacité d'obtenir ce que vous désirez. Comme vous le savez certainement, une attitude peut changer rapidement. En fait, votre attitude est sérieusement mise à l'épreuve chaque jour. Un des meilleurs exemples de perte de confiance s'est produit au tournoi de golf des Maîtres de 1996 à Augusta, en Géorgie. L'Australien Greg Norman, golfeur émérite et un des favoris du tournoi, avait joué brillamment. À la fin de la troisième ronde, il avait une avance de six coups sur son plus proche rival et il ne restait qu'une ronde à jouer. Norman semblait destiné de façon certaine à revêtir le célèbre veston vert qu'on remet au gagnant le dimanche après-midi. Il ne lui fallait qu'une ronde moyenne pour s'approprier la victoire. Pourtant, inexplicablement, son jeu s'est écroulé au cours de la dernière ronde. En l'espace de vingt-quatre heures, son avance de six coups a fondu et il a terminé à cinq coups derrière Nick Faldo, qui avait lentement mais sûrement grignoté l'avance apparemment insurmontable de Norman. En réalité, c'est la persévérance et la confiance de Faldo qui ont finalement causé le revirement. Faldo avait développé l'habitude de revenir de l'arrière pour gagner. En fait, il avait gagné le *Masters* à deux reprises consécutives (1989 et 1990).

À mesure que se déroulait la dernière ronde, l'attitude de Norman s'est détériorée de façon marquée. La démarche confiante de la veille s'est transformée en épaules tombantes, et on a vu dans ses yeux un air absent à mesure que s'envolait son vieux rêve de devenir champion du *Masters*. Sa spirale descendante fulgurante était un vif rappel que la confiance peut être inconsistante. Fort et positif un jour, totalement désemparé le lendemain. Pour éviter cette situation, examinons quelques stratégies pratiques qui vous aideront à renforcer votre confiance.

Six STRATÉGIES pour augmenter la confiance

1. Chaque jour, rappelez-vous que vous avez réussi certaines choses

Au lieu de vous attarder à ce qui n'a pas fonctionné ou aux tâches que vous n'avez pas terminées, mettez le *focus* sur les choses que vous avez accomplies. Ne les sous-estimez pas. Encouragez-vous mentalement au début et à la fin de chaque journée. Motivez-vous, tout comme vous aideriez une autre personne à relever un défi.

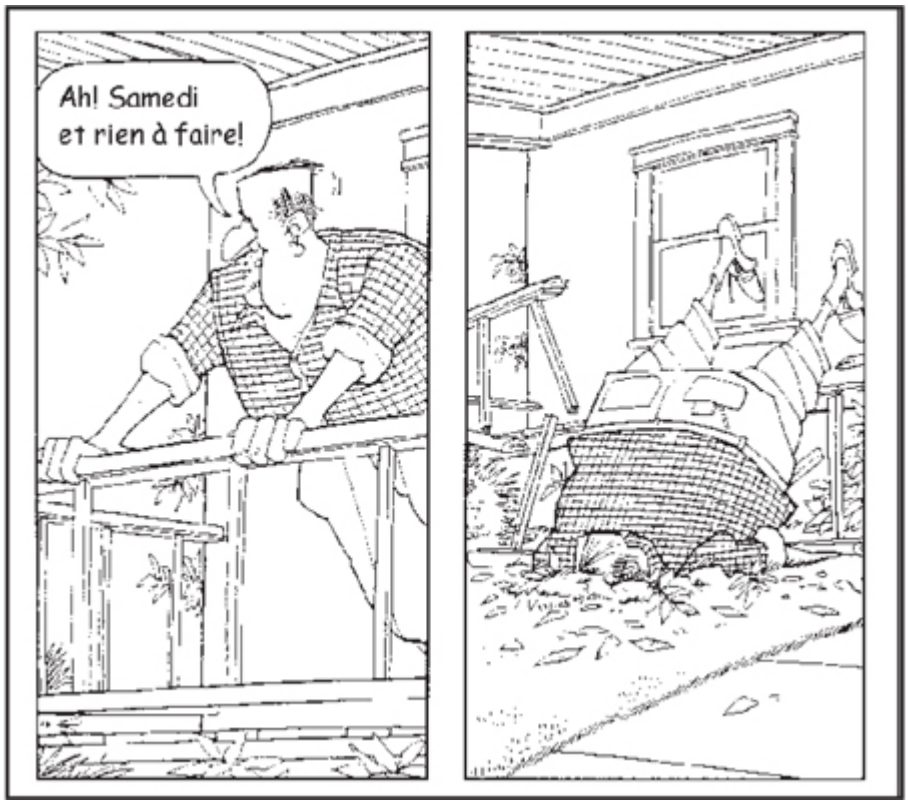
2. Lisez des biographies ou des autobiographies inspirantes

Nous voulons y revenir une autre fois. Lisez des livres, des articles et des magazines. Montez-vous un dossier dans lequel vous gardez les articles qui vous ont le plus inspiré. Téléchargez des documentaires, des ebooks, des vidéos. Allez au cinéma – il y a beaucoup de belles histoires. Informez-vous sur les gens qui sont partis de rien ou qui ont connu de sérieux revers, et qui ont quand même fini par trouver le moyen de gagner. N'oubliez pas que votre potentiel dépasse de beaucoup votre niveau de performance actuel. La vie sans défis est une illusion. Acceptez que vous connaîtrez des hauts et des bas, comme tout le monde. Votre confiance grandit quand vous relevez activement les défis de la vie. Vous ne les gagnerez pas tous, mais avec la bonne attitude, vous gagnerez plus souvent qu'autrement.

3. Ayez de la gratitude

Peu importe les difficultés sur votre chemin, il y a probablement une personne qui est dans une situation pire que la vôtre. Si vous en doutez, devenez bénévole dans le service des grands brûlés d'un hôpital pour enfants. Mettez les choses en perspective. Pensez à toutes les choses (et aux personnes) que vous tenez pour acquises et qui ne sont pas disponibles dans

d'autres pays. La plupart de vos problèmes vous sembleront bien petits quand vous vous ferez une image de tous les avantages dont vous bénéficiez chaque jour.



Reproduit avec l'autorisation de Jerry Van Amerongen
et Creators Syndicate.

4. Créez-vous un bon réseau d'aide

Si vous avez besoin d'un remontant, rafraîchissez votre mémoire en révisant le chapitre 5, «Développer d'excellentes relations».

5. Forcez-vous à réaliser des buts à court terme

Rien ne vaut l'action pour bâtir sa confiance. Créez un climat de réalisation chaque semaine. Focalisez l'attention sur vos trois cibles les plus importantes. Chaque jour, faites quelque chose qui vous rapproche de la fin d'un projet, de la conclusion d'un contrat ou du développement d'une relation. Gardez-vous de vous laisser distraire ou interrompre. Ce faisant, vous éliminerez le sentiment de culpabilité et d'échec. Faites un petit pas à la fois.

Assurez-vous que vos buts soient réalistes. En vous dépréciant, vous pouvez ébranler votre confiance. En conséquence, ne vous accablez pas chaque fois que les choses ne vont pas comme vous l'aviez prévu. Soyez

flexible. Quand les autres vous disent «non», n'en faites pas une insulte personnelle. Acceptez de devoir parfois perdre avant de pouvoir gagner.

6. Chaque semaine, faites quelque chose pour vous-même

Trouvez une façon de célébrer vos réalisations hebdomadaires. Ne le méritez-vous pas? Si vous avez répondu «non», recommencez à la première stratégie.

LA ROUTE VERS LA CONFIANCE EST PAVÉE DE VICTOIRES HEBDOMADAIRES.

Apprenez à les applaudir.

Croyez en votre propre CAPACITÉ

La vraie racine pour développer la confiance est votre aptitude à croire en vous. Voyons cela plus en détail:

JACK:

Plusieurs ont des croyances qui mettent un frein à leur succès – qu'il s'agisse de croyances sur leur propre capacité, de croyances concernant ce qu'il faut pour réussir, croyances sur la façon dont ils devraient établir des rapports avec les autres, ou même des mythes répandus que la science moderne ou les études ont depuis longtemps réfutés. Aller au-delà de vos croyances contraignantes constitue le premier pas pour obtenir du succès. Vous pouvez apprendre comment identifier ces croyances qui vous limitent, puis les remplacer par des croyances positives qui soutiendront votre réussite.

La notion que, d'une façon ou d'une autre, nous sommes incapables d'atteindre notre but, est l'une des croyances les plus contraignantes qui existent de nos jours. Malgré les meilleurs produits éducatifs qui soient, et malgré des décennies de connaissances répertoriées sur la façon d'accomplir quelque tâche, nous choisissons parfois de dire: «Je ne peux

pas faire cela. Je ne sais pas comment. Personne ne peut me le montrer. Je ne suis pas assez compétent», et ainsi de suite.

D'où viennent ces contraintes? Pour la plupart d'entre nous, cela vient de l'éducation que nous avons reçue à un tout jeune âge. Qu'ils en aient été conscients ou non, nos parents, nos grands-parents et d'autres adultes servant de modèle nous ont dit: «Non, non, mon cœur. C'est trop difficile pour toi. Je vais le faire à ta place. L'an prochain, tu pourras essayer de le faire.»

Nous transportons ce sentiment d'incompétence à l'âge adulte, puis il s'accentue au fil des erreurs dans notre milieu de travail et autres «échecs». Si vous décidiez de dire, à la place: «Je peux faire cela. J'en suis capable. D'autres personnes l'ont fait. Si je n'ai pas les connaissances voulues, quelqu'un, quelque part, pourra m'enseigner.»

Vous passez alors à la compétence et à la maîtrise. Ce transfert dans la pensée peut faire la différence entre une vie de «j'aurais pu le faire» et accomplir ce que vous voulez vraiment dans la vie.

SACHEZ QUE VOUS ÊTES DIGNE D'ÊTRE AIMÉ

Croire que vous êtes digne d'être aimé signifie que vous croyez mériter d'être bien traité – avec respect et dignité. Je mérite d'être chéri et adoré par quelqu'un. Je suis digne d'une relation intime et enrichissante. Je ne me contenterai pas de moins que ce que je mérite. Je ferai tout ce qu'il faut pour créer cet environnement pour moi.

Il existe de nombreux exemples de personnes qui ont dû abattre des barrières externes qui les empêchaient d'accomplir leurs plus grands objectifs. Par exemple, il y a Elvis Stojko. Étant baptisé Elvis parce que ses parents étaient de grands fans d'Elvis Presley, ce nom aurait pu suffire à décourager certaines personnes qui manquaient de confiance. Par contre, cela n'a pas arrêté le patineur artistique, Elvis Stojko. Il a commencé à patiner à quatre ans et a gagné son premier trophée à six ans. Il a aussi étudié le karaté et obtenu une ceinture noire à seize ans. Voilà qui donne de la confiance!

Elvis Stojko avait comme objectif de concourir au plus haut niveau, rêvant ultimement de devenir champion mondial et de participer aux Jeux

olympiques. Il a incorporé les arts martiaux dans sa performance sur glace, ce qui fait qu'il s'est démarqué de la plupart de ses compétiteurs. Par contre, dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, le monde du patinage artistique n'était pas à la fine pointe en ce qui avait trait aux juges, qui attribuaient les points à la fin d'une performance. Un grand nombre de ces experts aimaient beaucoup mieux le style traditionnel qui, pour les hommes, signifiait souvent des costumes vaporeux alors qu'Elvis se présentait en costume pour les arts martiaux. Il s'ensuivait souvent des notes basses, bien qu'il ait livré une performance impressionnante. Ce n'était pas seulement en raison de ce qu'il portait. Sa chorégraphie était aussi non traditionnelle, ainsi que la musique qu'il choisissait pour accompagner ses programmes.

Bien qu'on l'ait incité à se conformer, Elvis a choisi d'être différent. Il a gagné le Championnat mondial en 1994 et en 1995, et une médaille d'argent aux Jeux olympiques d'hiver à Negano, Japon, même s'il a dû patiner avec une blessure sérieuse à l'aine. Quand on lui a demandé quelle était la plus grande raison de son succès, il a réfléchi un instant et a répondu simplement: «Je crois en moi; oui, c'est cela. Je crois en moi.»

Le message est clair. Croyez en vos propres capacités et votre confiance produira des résultats étonnants pour tous les non-croyants!

Ce qu'il faut faire si vous VIVEZ UNE PÉRIODE CREUSE

1. Reconnaissez que vous vivez un creux

Faites une pause pour réfléchir, refaire vos énergies et vous *remettre en focus*. Parlez aux gens qui vous soutiennent le mieux – votre conjoint, vos mentors, vos amis et votre famille.

2. Souvenez-vous de l'un de vos bons coups

Choisissez une victoire importante qui vous a donné grande satisfaction. Revivez-la dans votre esprit. Parlez-en. Regardez les photos, les plaques honorifiques ou les lettres de remerciements. Créez un répertoire de vos succès, un album de vos souvenirs les plus positifs. Reconnaissez votre talent. Vous en avez déjà fait la preuve, vous pouvez le faire encore.

3. Revenez à la base

Une des raisons pour lesquelles vous ne réussissez plus est que vous avez oublié de mettre les principes fondamentaux en pratique. Regardez la réalité en face. Vous consacrez-vous aux choses faciles plutôt qu'à celles qui vous assurent d'obtenir des résultats? Faites une pause si vous êtes mentalement ou physiquement vidé. Retrouvez votre énergie avant de reprendre le collier. Sachez que vous pouvez réussir à vous en sortir. La vie est faite de cycles. Par contre, ils ne sont pas permanents, alors vivez une journée à la fois. Souvenez-vous que «cette situation finira elle aussi par passer». Graduellement, le soleil viendra briller de nouveau.

Comme nous l'avons dit plus tôt, le célèbre aventurier et explorateur John Goddard est l'un des meilleurs au monde pour se fixer des objectifs. Il a fait plus pendant sa propre vie que vingt personnes ensemble. Lorsqu'on lui demande comment il surmonte les obstacles, il répond: «Quand je suis bloqué, je me redémarre en mettant le *focus* sur un but que je peux atteindre au cours des sept jours suivants – quelque chose de simple. Je ne pense à rien d'autre – habituellement, c'est suffisant pour reprendre ma vitesse.»

JACK:

Il y a une autre situation difficile quand la confiance en vous est au plus bas. Vous avez peut-être perdu votre emploi, la banque a saisi votre maison, ou vous avez déclaré faillite. Qu'arrive-t-il alors? Pour raviver votre confiance, commencez par examiner votre passé et écrivez tous vos succès. Commencez par: appris à marcher, obtenu mon diplôme de première année, appris à faire du vélo, appris à conduire une moto, appris à conduire une voiture, obtenu mon permis de conduire, obtenu mon diplôme du secondaire, survécu à la classe de biologie de madame Jones, obtenu mon diplôme collégial, devenu sergent chez les Marines, tous vos succès. Prenez conscience que vous en avez eu plusieurs.

Puis, retournez en arrière et voyez tous les insuccès que vous avez connus et prenez conscience que vous avez survécu à chacun d'eux. Chaque petite chose que vous pensiez catastrophique, la fin du monde – pourtant, vous êtes encore ici. Prenez-en conscience: «Si j'ai survécu à ceci, je peux survivre à cela.»

Pour créer une habitude quotidienne positive, à la fin de chaque journée, prenez quelques minutes pour écrire ce que vous avez accompli. La

plupart des gens écriront qu'ils n'ont rien accompli et qu'ils se sentent mal. «Je n'ai pas réussi à faire ceci, je n'ai pas réussi à faire cela.» Se concentrer sur ses réalisations quotidiennes crée des voies mentales positives qui pavent la route pour atteindre vos objectifs les plus importants.

QUAND VOUS CROYEZ QUE VOUS N'Y ARRIVEREZ PAS…

repensez à certaines de vos plus belles réussites.

RÉFLEXIONS

Quand vous avez l'inspiration de faire quelque chose de particulier, vous avez un regain de confiance. Ce qui arrive n'est qu'une augmentation de votre niveau naturel de dopamine au cerveau, ce qui vous procure plus d'énergie.

Donc, les questions essentielles qu'il faut se poser sont:

- Qu'est-ce qui m'inspirera le plus dans les prochains mois ou les prochaines années?
- Qu'est-ce qui enflammera votre «motivation viscérale» qui sommeillait peut-être en vous depuis quelque temps?
- Qu'est-ce qui m'a enflammé dans le passé?
- Était-ce la pensée de conclure ma plus grosse transaction à vie?
- Était-ce un service incroyable que j'ai rendu inopinément à un client, à un ami personnel ou à un membre de ma famille?

Recherchez des indices qui créent de l'inspiration. Nous avons tous été inspirés à un moment ou à un autre. Voyez encore plus grand! Il est difficile de rester motivé si vous ne faites que viser les mêmes vieux objectifs à chaque trimestre. Après un temps, cela peut vous démotiver. Puis vous commencez à faire de la procrastination et vous jouez la carte du déni qui vous mène éventuellement à une sérieuse perte de confiance.

Autre commentaire: chacun perd confiance à un moment ou à un autre. Dans le monde des affaires, cela fait partie de la vie. Tout le monde a connu des transactions qui ont échoué, des manques de liquidités, des membres d'une équipe qui ont abandonné au pire moment et des clients qui sont allés voir vos concurrents malgré tous vos efforts pour les retenir.

Cela s'appelle la vraie vie! Il faut avoir une bonne carapace pour jouer à ce jeu. Alors encaissez le coup, remettez-vous sur vos pieds et reprenez-vous! Apprenez de vos erreurs. Savoir que vous serez plus brillant la

prochaine fois vous amènera à un niveau plus élevé sur l'échelle de la confiance.

L'une des meilleures façons de stimuler la confiance, surtout en temps de crise, c'est d'abord de mettre l'événement en perspective. Souvent, nous imaginons les désastres plus grands qu'ils ne le sont, alors qu'en réalité, ils sont plutôt petits en comparaison avec la situation d'ensemble.

Comme nous l'avons mentionné au chapitre précédent, assurez-vous de vous entourer de personnes compétentes, dont l'expérience peut vous sortir du pétrin au besoin. Le prochain chapitre est parfait pour mettre à profit votre confiance retrouvée. Vous y apprendrez divers moyens de demander ce que vous voulez – et de l'obtenir!

«Si vous entendez une voix en vous qui dit:
"Tu ne peux pas peindre", alors peignez
sans hésiter et cette voix se taira.»

— VINCENT VAN GOGH

PLAN D'ACTION

RÉSOUDRE LES AFFAIRES PENDANTES

Dressez la liste des problèmes que vous voulez régler. Écrivez-en au moins trois. Ensuite, décrivez un moyen particulier de régler chacun d'eux. Quel est votre plan d'action? Définissez-le clairement. Enfin, décidez de la date où vous aurez réglé ces problèmes. Puis, mettez-vous à l'œuvre.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Avantages particuliers pour régler cette affaire pendante.

Décrivez comment vous vous sentirez.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Plan d'action pour régler ces questions Qu'allez-vous faire spécifiquement?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Date où ces questions seront réglées.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Entrez dans votre peur!

Revoyez la liste des peurs les plus répandues aux pages 181-182. Choisissez une peur qui vous empêche de fonctionner. Choisissez un ou plusieurs des plans stratégiques pour neutraliser cette peur.

Ma peur est:

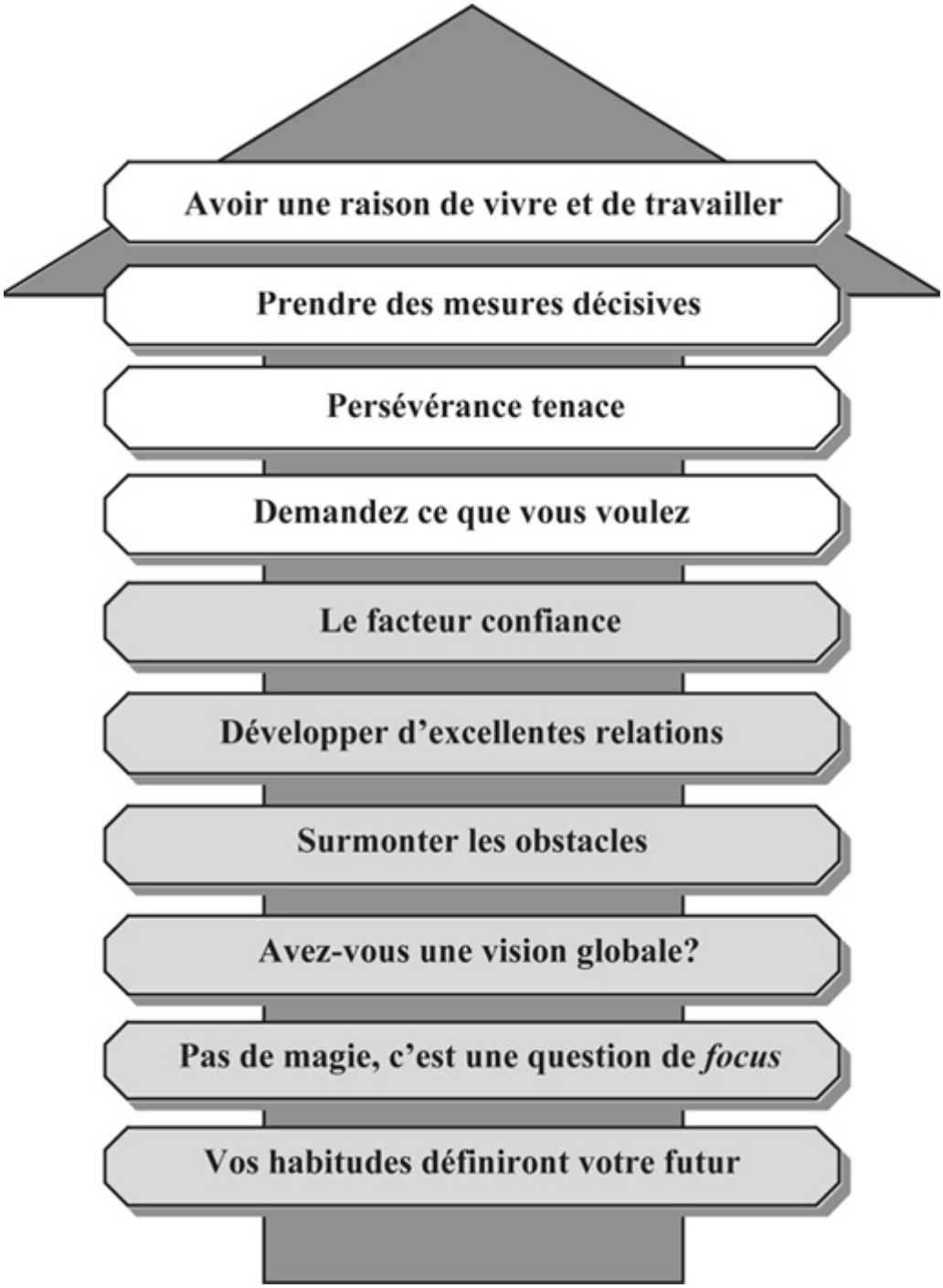
_____

Je vais agir comme suit:

_____

Je vais entreprendre cet exercice le_____ et je continuerai sans relâche jusqu'à ce que ma peur soit vaincue.

FAITES-LE!


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Nous sommes certains que vous terminerez les quatre dernières. À l'œuvre!

7E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Demandez ce que vous voulez

«Demander, c'est le commencement de recevoir.
Assurez-vous de ne pas aller à "la mer"
avec une cuillère à thé. Au moins, prenez
un seau afin que les enfants ne rient pas de vous.»

— JIM ROHN

C'était en juin 2006.

Lisa Petrilli, la chef de la direction de C-Level Strategies Inc., était confinée chez elle pour dialyse à domicile, car ses deux reins avaient cessé de fonctionner l'été précédent. Chaque soir vers 21 heures, elle allait dans sa chambre pour la nuit, se branchait à un appareil de dialyse par un tube dans son estomac, et elle restait là jusqu'à 6 heures le lendemain. Tous les soirs.

Lorsqu'il est apparu évident qu'elle souffrait d'insuffisance rénale, la famille de Lisa a entamé le processus de vérification pour savoir qui pouvait lui donner un rein. Le père de Lisa avait toujours dit que si l'une de ses deux filles avait besoin d'un rein, il le donnerait sans hésiter. Malheureusement pour Lisa, il s'est avéré qu'il avait le mauvais groupe sanguin. Après cette nouvelle dévastatrice, le reste de la famille a aussi été éliminé pour des raisons génétiques. Lisa avait dix amis qui sont accourus pour l'aider. À cette seule pensée, elle était stupéfaite que dix personnes qui n'avaient pas de lien de parenté étaient prêtes à donner un rein. L'une a même été jusqu'au bout des tests, et on a constaté qu'elle avait une pierre au rein. Les autres candidats ont tous été éliminés aussi.

Lisa était bouleversée. Elle savait que la dialyse était extrêmement exigeante pour son corps et que plus tôt elle pourrait avoir une transplantation, meilleurs seraient les résultats. À cette époque, la période

d'attente d'un rein à Chicago, où elle habitait, était de six ans. C'était bien long – et elle savait que des personnes mouraient entre-temps.

Lisa était terrifiée. Elle était en dialyse depuis déjà une année. C'est alors qu'elle a su qu'il n'y avait qu'une option, une option qui la rendait horriblement inconfortable. Pourtant, elle savait aussi que c'était sa seule chance de vivre sa vie en santé et de jouir du brillant avenir qu'elle avait imaginé.

Elle demanderait à de purs étrangers de lui donner un rein. Pouvez-vous imaginer question plus difficile à poser? Lisa a rassemblé son courage et a écrit une lettre dans le bulletin de son église, demandant aux paroissiens de considérer l'idée de lui donner un rein. Personne n'a répondu. Le dimanche suivant, elle a reçu un appel d'une femme appelée Rose. Elle a dit qu'elle s'était rendue à l'église ce matin-là et avait constaté qu'elle avait toujours dans sa voiture le bulletin de la semaine précédente qu'elle n'avait pas lu. Elle s'apprêtait à le jeter quand elle a décidé de le feuilleter pour s'assurer qu'elle ne «manquait rien d'important». Elle a dit: «Mon sang est de groupe O, et si je suis compatible, vous êtes plus que bienvenue d'avoir un de mes reins – je n'en ai besoin que d'un seul.»

C'est vraiment ainsi que cela s'est produit. Le 27 mars 2007, Rose a donné son rein et il s'est créé un lien entre elle et Lisa qui ne sera jamais brisé. Rose, originaire de l'Irlande, avait aussi un travail intéressant. Le soir avant de rencontrer Lisa pour la première fois, Rose avait aussi vécu une autre première, un rendez-vous avec un homme, Gary. Elle lui a dit qu'elle donnait un rein à une étrangère qu'elle venait de rencontrer exactement quinze heures plus tôt. Il a soutenu sa décision. Quelque chose s'est sans doute produit, car peu après, ils se sont mariés et Lisa a eu l'immense plaisir d'être invitée à leur mariage. Comme le dit Lisa: «Ce fut une période de 24 heures très intense dans nos vies, alors que tous nos chemins se sont croisés pour la première fois.»

Les médecins ont dit à Lisa que le rein de Rose était particulièrement grand en comparaison du sien. Lisa, qui mesurait 1,52 m, et qui se décrivait comme «100 pour cent italienne», est heureuse d'avoir maintenant un peu d'Irlandais en elle! Pour renforcer cela, Rose lui a envoyé une carte de la St-Patrick au premier anniversaire de la transplantation.

Au fond de leur cœur, les gens veulent sincèrement aider d'autres personnes. Vous ne devriez jamais en douter. Peu importe le genre d'aide,

en affaires ou à quel point vous vous sentez vulnérable, demandez de l'aide! Normalement, les gens donnent pour recevoir. Lisa Petrilli a demandé la faveur ultime sans n'avoir jamais donné quoi que ce soit en premier. La réponse qu'elle a reçue était: «Oui, absolument».

SIMPLEMENT DEMANDEZ. Pensez à ceci: quelqu'un pourrait, en fait, dire «oui» à vos besoins importants et cela changerait peut-être votre vie. La société de Lisa – *www.LisaPetrilli.com* – se spécialise à habiliter les gens d'affaires à créer des visions claires et créatives pour leurs organisations, et à faire en sorte que ces visions se concrétisent grâce à quatre domaines stratégiques: le leadership, le marketing, le développement des affaires et les médias sociaux. Lisa n'a pas peur de solliciter de nouvelles affaires. Elle dit: «Quand vous avez demandé un rein à un étranger et que la réponse a été 'oui', vous n'avez jamais peur de demander quoi que ce soit d'autre à l'avenir.»

Demandez et RECEVEZ

Il y a longtemps, longtemps, que ce cadeau qu'on appelle «demander» existe. Une des vérités fondamentales de la vie dit: *Demandez et vous recevrez*. Simple, non? Bien sûr! Les enfants en sont les maîtres. Leur méthode consiste habituellement à demander jusqu'à ce qu'ils obtiennent ce qu'ils veulent. À l'âge adulte, nous semblons perdre cette capacité de demander. Nous apportons toutes sortes d'excuses et de raisons pour éviter toute possibilité de rejet. Les enfants ne sont pas programmés ainsi. Ils croient vraiment qu'ils peuvent obtenir tout ce qu'ils demandent, qu'il s'agisse d'une piscine de 15 mètres ou d'un cornet de crème glacée au chocolat.

Voici ce que vous devez bien comprendre: le monde répond à ceux qui demandent. Si vous ne vous approchez pas de ce que vous désirez, c'est probablement parce que vous ne demandez pas assez. Heureusement, il existe plusieurs façons de demander afin de créer une abondance future. Dans les quelques pages qui suivent, vous apprendrez une variété de stratégies pour demander qui vous assureront un énorme succès. Elles sont puissantes, tant en affaires que dans votre vie personnelle.

Voici un petit acronyme qui vous remettra sur la piste:

TOUJOURS

ASSOIFFÉ DE
CONNAISSANCE

Certains disent que la connaissance est le pouvoir. Faux! L'utilisation de la connaissance est le pouvoir. Voilà quelque chose que vous devriez graver dans votre mémoire pour toujours. Quand vous demandez, vous pouvez recevoir toutes sortes d'informations, d'idées, de stratégies, de noms de personnes influentes et, oui, même de l'argent. Il y a plusieurs raisons de demander et les récompenses sont substantielles. Pourquoi alors les gens hésitent-ils quand ils ont l'occasion de demander? Il y a essentiellement trois raisons:

1. **Leur système de croyances leur dit que demander n'est pas bien**.
2. **Ils manquent de confiance**.
3. **Ils craignent le rejet**.

(Pour une étude en profondeur sur la manière de surmonter les obstacles personnels qui nous empêchent de demander, lisez *The Aladdin Factor*. Voir Guide Ressources.)

Les vieux systèmes de croyances profondément ancrés peuvent vous paralyser. Dans la Bible, il est dit: «Demandez et vous recevrez, cherchez et vous trouverez, frappez et on vous ouvrira.» Cela vient d'une haute autorité plus puissante que bien des systèmes de croyances dont vous avez hérité, il y a bien des années, durant votre enfance. Si vous vous reconnaissez, alors vous devez analyser votre système limitatif de croyances. Demandez de l'aide. Parlez à un ami de confiance ou à un conseiller. Travaillez sérieusement. Comprenez qu'il existe d'autres manières de voir la vie et les circonstances. Changez votre façon de voir les choses et ce qui vous tient à cœur. Débarrassez-vous de ces vieilleries. Elles encombrent votre avenir et étouffent votre capacité de demander.

Vous souvenez-vous de la deuxième raison? Oui, c'est bien de confiance dont nous avons parlé au chapitre précédent. Le manque de confiance limitera assurément votre désir de demander. Encore une fois, il s'agit d'abattre les vieilles barrières. Ayez confiance en vous. Faites un pas en avant. Demandez quand même. La pire réponse que vous pourrez entendre sera «non». Ce qui nous amène à notre troisième raison, le rejet. Quand

vous obtenez une réponse négative, êtes-vous plus mal en point? Pas vraiment, à moins que vous ne le preniez personnellement – ce qui est la principale raison pour laquelle les gens craignent le rejet. Certains ne peuvent contrôler leurs émotions, même si le mot «non» n'a jamais été destiné à être une humiliation personnelle.

Alors, quel est votre pointage? Une de ces trois forces négatives nuit-elle à vos occasions de progresser? Si c'est le cas, c'est ici que vous devez commencer.

On appelle cela faire un acte de foi. Et cela signifie abandonner ses anciennes croyances, bien se sentir dans sa peau et comprendre que la vie n'est pas parfaite – il est normal de rencontrer plusieurs obstacles sur votre route.

Sept façons de stimuler vos affaires, IL SUFFIT DE DEMANDER

Voici sept importantes façons de vous assurer que vos affaires deviendront plus profitables. Appliquez-les et vos revenus monteront en flèche. Pour vous aider, complétez le Plan d'action intitulé «Sept façons de stimuler vos affaires».

1. Demandez de l'information

Pour attirer de nouveaux clients, vous devez d'abord connaître leurs défis actuels, ce qu'ils veulent accomplir et comment ils comptent y arriver. Ce n'est qu'à ce moment que vous pourrez faire la démonstration des avantages de votre produit ou service unique. Il est étonnant de constater le nombre de personnes qui ne suivent pas cette règle si simple. Les vendeurs sont reconnus pour ignorer cette partie essentielle dans leur présentation. Souvent, on peut voir les signes de dollars dans leurs yeux, ce qui montre qu'ils ne sont intéressés qu'à alléger votre portefeuille.

Nous les appelons les dinosaures. Voici une meilleure façon: d'abord, oubliez votre intérêt personnel. Ceci est d'une importance cruciale. *Focalisez votre attention* sur l'idée d'aider sincèrement la personne avec qui vous avez une rencontre. Posez des questions qui commencent par les mots *qui, pourquoi, quoi, où, quand* et *comment* pour obtenir toute l'information dont vous avez besoin. On appelle cela «le processus d'exploration». Les

avocats plaideurs sont experts en cette matière. Pendant l'exploration, on leur permet de poser pratiquement toutes les questions qui les aideront à préparer leur cause. Ils ne se fient pas aux conjectures. Ce n'est que lorsqu'ils sont armés des faits d'une cause qu'ils peuvent préparer une défense ou une poursuite devant le tribunal.

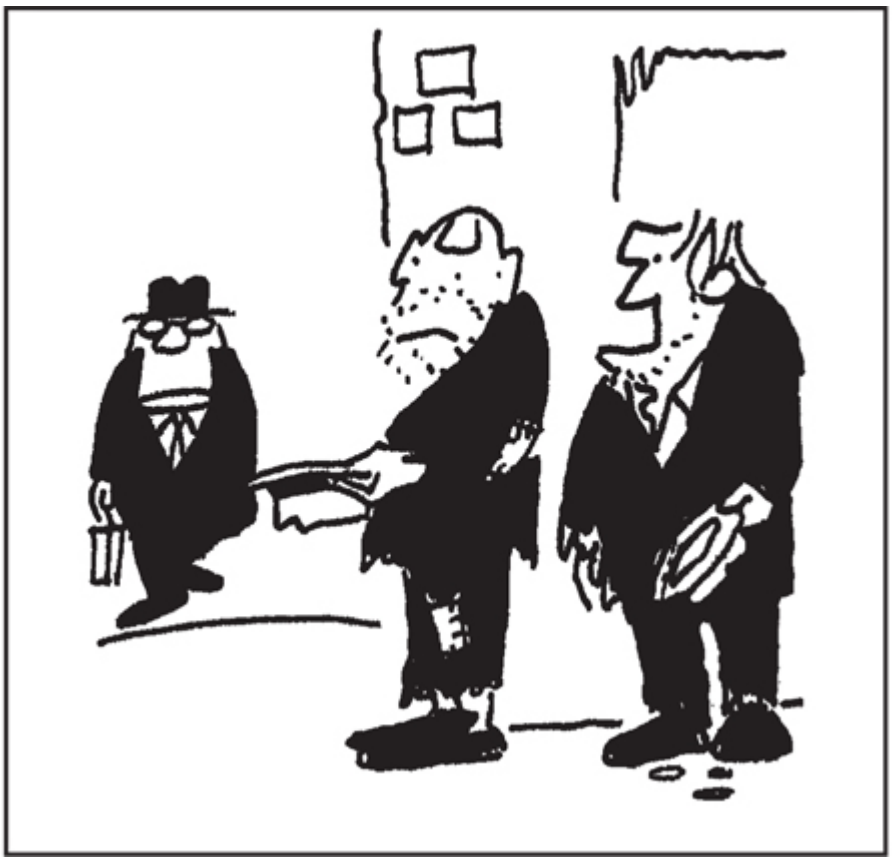
Il en va de même en affaires. Ce n'est que lorsque vous comprenez et évaluez bien les besoins des gens que vous rencontrez que vous pouvez leur offrir une solution. Si tout correspond, la solution à leurs besoins sera votre produit ou votre service.

Deux questions importantes se posent dans le processus de la découverte. La première: «Quel est votre plus gros défi actuellement?» Nous avons découvert que cette question est un excellent moyen d'établir de bonnes relations. Voici la clé: vous devez montrer un véritable intérêt en posant la question. Si vous ressemblez à un vieux cliché sorti des manuels de vente, vous rencontrerez de la résistance. Lorsque la personne répond, écoutez attentivement et posez une autre question qui vous apportera un supplément d'information. Répétez le processus jusqu'à ce que vous ayez suffisamment exploré le sujet pour vos besoins. Nous appelons cela «peler l'oignon». À chaque nouvelle question, vous enlevez une autre pelure. À force d'enlever des pelures, on en arrive au cœur de la question. C'est souvent là que se trouve l'information la plus importante, mais il faut une interrogation habile pour y arriver. Un bon conseiller matrimonial ou un psychothérapeute utilise la même technique pour aller chercher ce qui se cache derrière une relation dysfonctionnelle ou une dépression aiguë. Alors, exercez-vous à poser des questions simples et directes. Soyez attentif. Écoutez bien et apprenez à lire entre les lignes. N'oubliez pas que la vraie question se trouve habituellement sous la surface.

La deuxième question importante pour ouvrir la conversation est: «Quels sont vos buts et objectifs les plus importants pour les années qui viennent?» Si vous croyez que les gens ne répondront pas à une telle question, réfléchissez bien. Si vous avez établi de bons rapports au cours des dix premières minutes, si vous avez mis de côté votre désir de faire une vente et si vous avez démontré un intérêt sincère dans leurs affaires, les gens vous en diront beaucoup plus que vous ne le croyez.

Un autre conseil quand vous demandez des informations: n'interrogez pas les gens avec une pluie de questions portant sur les résultats financiers.

Séparez vos questions par quelques commentaires, partagez une idée ou offrez une suggestion utile. Réagissez à ce que la personne dit, puis passez à votre question suivante. Plus vous pourrez établir de bons rapports, plus votre client potentiel se sentira à l'aise et plus il sera détendu. C'est ainsi qu'on établit cet ingrédient magique qu'on appelle la confiance. Quand la confiance s'installe, les occasions se présentent nombreuses et on vous accueille à bras ouverts. Cela apporte éventuellement de gros chèques. Vous pouvez pratiquer cette façon de demander dans votre vie personnelle, avec votre famille et vos amis. Les récompenses sont tout aussi substantielles.



BEN WICKS AND COMPANY reproduit avec l'autorisation de Canadian Speakers & Writers Ltd.

«*Tu l'ébranles en lui demandant un million. Je lui demanderai cinq dollars et il croira qu'il fait une bonne affaire*.»

JACK et MARK:

Une de nos amies, Marilyn Kriegel, nous a raconté l'histoire suivante à propos de son fils Otis. Son amie et lui revenaient à San Francisco pour les vacances d'été. Ils voulaient tous les deux avoir un travail d'été. La différence dans leur approche démontre le pouvoir de demander. La fille

a commencé à préparer son curriculum vitae. Elle a passé les deux jours suivants sur son ordinateur pour se préparer à demander. Otis a simplement pris le téléphone et a commencé à téléphoner à des gens pour savoir s'ils avaient du travail pour lui. Deux jours plus tard, son curriculum vitae était complété à moitié. Otis, quant à lui, avait eu six possibilités sérieuses d'emploi, dont l'une est devenue un emploi d'été.

SOURCE: *The Aladdin Factor*

2. Demandez de conclure une affaire

Voici une statistique étonnante: après avoir terminé une présentation complète sur les avantages de leur produit ou service, dans plus de soixante pour cent des cas, les vendeurs ne demandent pas de prendre la commande. C'est une mauvaise habitude qui pourrait éventuellement conduire votre entreprise à la ferraille.

Si vous avez besoin d'aide, les enfants sont des modèles à suivre. En voici une autre preuve: nous jouons au golf par un chaud après-midi de juillet. L'aire de départ du sixième trou se trouve près d'une des clôtures extérieures. De l'autre côté du grillage se trouve une petite fille de six ans assise derrière une petite table de bois. Sur la table, il y a deux grands pots de plastique, l'un contient du thé glacé, l'autre de la limonade. Pendant que notre quatuor attend que les joueurs qui nous précèdent aient terminé leur jeu, la petite fille nous demande: «Seriez-vous intéressés par une boisson fraîche pendant que vous attendez?» Elle tient un verre de plastique dans une main et sourit largement. Elle s'appelle Mélanie.

Il fait chaud et nous avons tous soif, alors nous nous approchons de la clôture. «Lequel préférez-vous, le thé glacé ou la limonade?» demande-t-elle. Nous faisons notre choix, elle verse les boissons et tend la main en disant: «Ce sera cinquante-cinq sous pour chacun, s'il vous plaît.» Nous passons quatre pièces de un dollar à travers le grillage métallique. Après avoir soigneusement rangé les pièces dans sa petite bourse, elle nous tend les boissons par un trou dans la clôture et dit: «Bonne journée!» Aucun de nous n'a reçu sa monnaie! Qui s'en plaindra? Une telle présentation ne vaut-elle pas un pourboire de 45 pour cent?

SI VOUS VOULEZ LE CONTRAT, VOUS DEVEZ TOUJOURS LE DEMANDER

À quelle fréquence croyez-vous que cette jeune fille fait sa demande? Oui, vous avez raison, chaque fois que quelqu'un se présente au départ du sixième trou. Cette jeune entrepreneure n'a pas suivi un cours de vente de dix semaines – elle a suivi son instinct. Voyez comme sa stratégie est brillante – une leçon d'affaires dont nous pourrions tous profiter. D'abord, elle a trouvé un emplacement de choix. Elle offre aussi un service précieux par une journée chaude. «Aimeriez-vous mieux du thé glacé ou de la limonade?» montre qu'elle connaît l'importance d'offrir un choix. De plus, elle avait tellement confiance en elle qu'elle ne croyait pas nécessaire de rendre la monnaie. D'après nos calculs, Mélanie se faisait au moins soixante dollars par jour. Elle avait vraiment un objectif, peut-être un nouveau vélo ou le téléphone dernier cri! À ce rythme, elle finira certainement un jour par offrir des séminaires de vente.

Comme Mélanie, vous devez toujours poser une question de clôture pour conclure une affaire. N'hésitez pas, ne tournez pas autour du pot ou, pire, n'attendez pas que votre client potentiel vous pose la question. Voici quelques exemples qui ont bien fonctionné dans notre cas.

«Aimeriez-vous en faire l'essai?» C'est le genre de question qui ne met pas de pression, qui ne menace pas. Si votre présentation était bien faite et qu'elle expliquait les avantages de votre produit ou service, la plupart des gens se diront: «Après tout, pourquoi pas? Qu'ai-je à perdre?» Quand nous vendons nos programmes et nos séminaires, nous demandons directement: «Aimeriez-vous assister à notre prochain programme?» Le regretté Barney Zick, champion conseiller en vente, avait comme habitude d'ajouter une touche d'humour. Il suggérait, quand vous étiez mal pris, de dire: «Vous voulez en acheter un?» L'idée est de demander. Prenez note également que votre question de clôture, votre dernière question, doit être formulée pour obtenir un «oui» ou un «non» comme réponse, contrairement à vos questions précédentes, lors du processus d'exploration, où vous voulez seulement plus d'information. Donc, affinez votre processus de demande et commencez à pratiquer. Le feu prendra!

3. Demandez des recommandations écrites

Des témoignages bien écrits, orientés sur les résultats, de la part de personnes très respectées sont très puissants. Ils consolident la qualité de votre travail et vous décrivent comme une personne intègre, digne de confiance et qui respecte ses échéances.

Le plus étrange, c'est que la plupart des gens en affaires ne le font pas. Voici une bonne occasion de faire mieux que vos concurrents. Il vous suffit de demander. Quel est le meilleur moment? Tout de suite après que vous avez donné un excellent service, terminé un important projet en deçà du budget, fait un effort supplémentaire pour dépanner, ou à tout moment où vous avez vraiment donné satisfaction à votre client. Dans ces circonstances, les gens sont heureux de louanger vos efforts. Voici comment procéder.

Demandez simplement à votre client de vous donner un témoignage sur la valeur de votre produit ou de votre service, et tout autre commentaire qu'il jugera utile. Pour vous faciliter les choses, nous vous suggérons de poser quelques questions au téléphone et de prendre de bonnes notes. Demandez à votre client de décrire clairement les avantages. Demandez des résultats spécifiquement attribuables à votre travail.

Par exemple, si vous formez des vendeurs et venez de terminer un programme de trois mois auprès de tous les vendeurs d'une société en forte croissance, vous pourriez demander: «Quels résultats avez-vous remarqués au cours des soixante derniers jours?» Le directeur des ventes pourrait répondre: «Depuis que vous avez partagé vos idées avec nous, nos ventes ont augmenté de 35 pour cent par rapport aux mois précédents.»

Voilà un résultat excellent, spécifique et mesurable. Évitez les réponses générales comme «C'était un excellent programme, tout le monde l'a vraiment apprécié.» Ce genre de réponse a peu d'impact sur le lecteur. Par contre, si votre équipe de vente a besoin d'aide et que vous lisez une augmentation de 35% des ventes, vous serez plus porté à penser: «Voilà ce qu'il nous faut. Si cela a réussi pour eux, ça pourrait aussi réussir chez nous – comment puis-je rejoindre ce formateur en vente?»

Après votre mini entretien téléphonique, offrez à votre client d'écrire la lettre vous-même. Cela lui sauvera du temps. C'est important pour deux raisons. D'abord, cela réduit la pression sur votre client. Il n'est peut-être pas très habile pour écrire des témoignages éloquents, et cela demande du temps. Deuxièmement, cela vous donne l'occasion d'écrire la lettre de manière à lui donner le plus d'impact possible. Si vous n'êtes pas doué pour la rédaction, embauchez un professionnel, cela en vaut le coût. Quand vous aurez terminé la rédaction, envoyez-la par courriel ou par message texte à

votre client pour qu'il l'approuve. Puis, faites-la taper sur son en-tête et faites-la signer.

Prenez l'habitude d'accumuler les témoignages éloquents. Si vous avez beaucoup de clients ou de prospects qui visitent votre bureau, procurez-vous un écran plasma et installez-le dans un endroit très visible et présentez les témoignages en boucle. Utilisez des photos et des gros caractères pour plus de clarté et d'impact. Ou encore placez-les dans un cahier à anneaux que vous laisserez sur une table dans l'aire d'accueil de votre bureau, ou faites encadrer les meilleurs et accrochez-les au mur pour que les gens puissent les lire. Utilisez un surligneur pour attirer l'attention sur les passages les plus importants. Votre matériel de promotion devrait contenir au moins trois témoignages excellents placés bien en vue.

Vous pouvez aussi prendre les phrases les plus éloquentes de dix témoignages différents et les mettre sur une page avec le nom de vos clients. Mieux encore, incluez une photo de chaque client. Si votre produit est facile à photographier, comme une voiture ou des meubles, prenez une photo d'action. Par exemple, votre nouveau client assis au volant de la voiture ou montrant sa superbe table de salle à manger.

Aujourd'hui, la technologie est tournée vers les vidéos. Nous aimons transporter un Flip Cam, un enregistreur vidéo de poche facile à utiliser et peu coûteux. Bien sûr, il y a les téléphones intelligents, qui peuvent filmer en vidéo, ce qui facilite les résultats immédiats. Vous pouvez télécharger ces vidéos sur votre site web, ou les inclure dans votre exposé de vente. Utilisez le même processus de questions que précédemment. Faites en sorte que votre sujet soit aussi détendu que possible. Vous voulez un message sincère, authentique, livré avec un bon contact visuel. Vous pourrez corriger le tout plus tard. Assurez-vous d'allouer assez de temps pour obtenir quelques commentaires mémorables.

À l'aide de cette technologie, vous pourrez transférer instantanément de puissants messages en haute définition à des clients potentiels partout dans le monde. Si on se rapporte à dix ans plus tôt, imaginez ce que les dix prochaines années nous offriront – peut-être n'aurons-nous qu'à penser à ce que l'on veut dire et cela sera automatiquement imprimé sur l'appareil de notre choix – ce serait vraiment extraordinaire!

ASSUREZ-VOUS DU SOUTIEN DE GENS TRÈS CRÉDIBLES

Si vous avez reçu des commentaires de personnalités locales, il est probable que vos futurs clients les reconnaîtront et qu'ils seront impressionnés.

Voici un autre aspect important des recommandations écrites: incluez quelques-uns de vos pairs dans votre secteur d'activité. Plus ils sont établis, mieux c'est.

Vous pouvez aussi regrouper vos témoignages en catégories. Si votre produit ou votre service offre plusieurs avantages, divisez-les en catégories comme: excellence du service, prix, qualité, connaissance du produit et respect des délais de livraison. Si un client potentiel est intéressé par une catégorie en particulier, vous pourrez alors lui montrer plusieurs témoignages qui prouveront combien vous excellez dans ce domaine.

Ce sont des stratégies simples qui augmenteront de beaucoup vos affaires. Prenez-en donc avantage et décidez à l'avenir de demander des témoignages éloquents. Voilà une habitude qui générera de gros dividendes.

4. Demandez qu'on vous présente les meilleurs clients potentiels

À peu près tout le monde en affaires connaît l'importance des recommandations. En clair, c'est la façon la plus facile et la moins onéreuse d'assurer votre développement et votre succès sur le marché. Cependant, voici la réalité: notre expérience nous enseigne qu'une seule entreprise sur dix possède un système qui lui permet de gérer les références de clients. Comment expliquer cela?

C'est toujours la même vieille histoire – les mauvaises habitudes, plus le thème récurrent dont on vous a déjà parlé – la peur du rejet. Au chapitre 5, «Développer d'excellentes relations», nous avons parlé de l'importance de soigner ses clients privilégiés. Ils seront heureux de vous référer des clients parce que vous les traitez vraiment bien. Alors, pourquoi ne pas demander à chacun d'eux de vous référer des clients? Peut-être que vous ne croyez pas encore aux avantages. Voici un exemple qui devrait vous persuader d'y réfléchir.

Hélène est experte en planification financière. Elle se classe régulièrement parmi le premier cinq pour cent de l'équipe de vente de sa compagnie qui compte 2000 représentants. Au cours des années, Hélène a créé un réservoir de clients privilégiés. Elle vise surtout les gens dans la cinquantaine et la soixantaine qui possèdent un portefeuille

d'investissement d'au moins deux cent mille dollars. Voici comment elle a fait pour mousser ses affaires récemment. Un samedi matin, elle a invité ses clients privilégiés à un petit-déjeuner dans un hôtel local. Dans l'invitation, elle leur disait qu'ils apprendraient des nouvelles importantes sur les nouveaux règlements gouvernementaux qui pourraient avoir des conséquences sur leur prospérité future. Elle leur avait aussi demandé d'inviter trois ou quatre amis qui étaient dans la même situation financière qu'eux.

Le résultat? Quatre-vingt-douze personnes se sont présentées au petit-déjeuner, dont plusieurs invités. Le petit-déjeuner coûtait huit dollars par personne, et c'est Hélène qui a payé avec plaisir. Après sa causerie de quarante-cinq minutes, plusieurs des invités ont demandé plus d'informations. Cela s'est traduit par dix nouveaux clients et vingt-deux mille dollars de commission pour Hélène. Pas mal pour un avant-midi de travail!

Les meilleurs gens d'affaires savent bien que la sollicitation de références de clients est une partie importante de la stratégie globale du marketing. C'est une habitude qui peut augmenter votre revenu de façon spectaculaire. Comme toute autre habitude, elle demande que vous la répétiez souvent. Avec le temps, tout deviendra facile.

Les bonnes références ne viennent pas seulement de vos clients privilégiés, même si ceux-ci présentent l'avantage de vous ouvrir des portes qui seraient peut-être demeurées fermées. Chaque jour présente de nouvelles occasions. Quand vous rencontrez un client potentiel qui n'a pas besoin ou ne veut pas de votre produit ou de votre service, vous pouvez quand même lui demander s'il connaît quelqu'un qui pourrait avoir besoin de vous. Qu'avez-vous à perdre? La pire chose qui puisse se produire est qu'il vous dise «non». Vous ne vous en porterez pas plus mal. Par contre, souvent il vous dira: «En effet, je connais quelqu'un qui pourrait être intéressé.»

En passant, assurez-vous de bien décrire ce qu'est un bon client potentiel pour vous. Vous ne voulez surtout pas vous retrouver avec un tas de noms qui ne vous conviennent pas. Vous ne feriez que perdre votre temps et le leur. Quand quelqu'un vous donne le nom d'un client potentiel, vérifiez toujours. Posez des questions sur celui-ci jusqu'à ce que vous soyez confiant qu'il se qualifie vraiment.

Notre ami Barney Zick allait plus loin: il demandait qu'on lui recommande des clients dès le départ. En fait, considérez votre demande pour des clients potentiels comme une condition de chaque vente. La plupart des gens ne font jamais cela, vous avez donc une occasion en or de profiter de leur omission. Par exemple, vous pourriez dire: «Une des raisons pour lesquelles nous pouvons vous faire un si bon prix est que nous demandons aussi trois excellentes recommandations de clients. Tout ce que nous demandons, si vous êtes totalement satisfait de notre travail, est de fournir des références quand notre travail est terminé. Cela réduit de façon importante notre budget de marketing, ce qui nous permet de vous faire profiter de nos économies.»

Vous pourriez profiter de l'occasion pour appuyer vos paroles en partageant les témoignages éloquents d'autres clients satisfaits. Barney utilisait aussi une variante. Il demandait: «Pourriez-vous, s'il vous plaît, me présenter quelques personnes d'aussi grande qualité que vous?» En posant cette question, vous faites un véritable compliment à votre client et il se sent bien.

On nous demande souvent: «Devrais-je payer les gens qui m'indiquent des clients?» Cela ne dépend que de vous, même si la plupart des gens, particulièrement vos clients privilégiés, seront heureux de vous donner des indications sans rien demander en retour. D'autre part, si une commission, disons 10 pour cent, peut inciter une personne à vous donner de bons clients potentiels chaque mois, alors faites-le.

Vous pouvez aussi trouver des façons originales de dire merci à ceux qui vous envoient régulièrement des clients. Informez-vous sur ce qu'ils aiment, et surprenez-les avec un cadeau inattendu. Ce pourrait être une paire de billets de spectacle, une tasse de café originale (avec votre logo dessus), un panier de spécialités alimentaires ou un dîner pour deux à leur restaurant favori. Le geste de reconnaissance de leur aide est plus important que la valeur du cadeau. Par contre, si leurs références font augmenter vos affaires de façon importante, vous pourrez toujours augmenter la valeur des récompenses.

Une autre façon de vous assurer de recevoir des indications précieuses est d'en donner d'abord à vos propres clients. Vous pouvez aussi offrir une consultation gratuite ou un essai gratuit en retour des noms de quelques bons clients potentiels. Ces offres sont particulièrement indiquées quand

vous lancez une nouvelle entreprise et que vous ne connaissez pas beaucoup de gens sur le marché.

Comme vous pouvez le constater, il existe plusieurs façons de générer de nouvelles affaires en établissant des relations avec vos clients privilégiés, et avec d'autres personnes qui ont de bons contacts avec les gens dont vous voudriez faire la connaissance. Faites un effort en changeant vos méthodes habituelles pour établir votre réseau de relations. Planifiez de communiquer avec les clients de plus grande importance ou de demander plus souvent des indications de clients potentiels pour augmenter vos affaires. N'oubliez pas qu'une récolte ininterrompue d'excellentes indications peut vous rendre riche. Une dernière chose: utilisez le mot «introduire» au lieu de «indiquer». Il est moins intimidant. Certaines personnes pourraient avoir eu de mauvaises expériences avec un vendeur arriviste qui les a contraintes à leur donner des indications de clients.

5. Demandez de faire encore plus d'affaires

Plusieurs personnes perdent des milliers de dollars en ventes chaque année parce qu'elles n'ont plus rien à offrir une fois leur première vente conclue. Cherchez à ajouter d'autres produits ou d'autres services à votre gamme. De plus, développez une méthode pour savoir quand votre client aura de nouveau besoin de vos produits ou services. Les gens achètent par cycles et vous devez savoir quand ces cycles ont lieu. La manière la plus simple est de demander à votre client quand vous devriez le rappeler pour renouveler sa commande. Il est souvent plus facile de vendre plus de vos produits à vos clients existants qu'il ne l'est d'en trouver de nouveaux.

LES:

Peter Thomson, l'un des meilleurs chefs d'entreprise et stratège de croissance personnelle au Royaume-Uni, m'a fait part d'un outil à la fois simple mais efficace pour augmenter les ventes. Il l'appelle la «matrice magique». Je vous incite à pratiquer cette méthode si vous voulez de plus gros profits. Voici le fonctionnement.

La matrice est une grille avec une liste de vos clients dans l'axe vertical gauche. Au haut de la grille, l'axe horizontal, dressez la liste de tous les produits et services que vous offrez. Puis, pour chaque client, mettez un «x» dans chaque case de la grille pour les produits spécifiques et les

services qu'ils vous ont achetés. Il est aussi pratique de noter la date de leur dernier achat pour chaque article.

Puis examinez toutes les cases vides sur votre grille. Ce sont des occasions de vendre certains de vos autres produits et services. Peter dit que de nombreux vendeurs préfèrent certains produits et services, et ils en parlent davantage pendant leurs exposés, mais ils négligent souvent d'informer leurs prospects ou leurs clients que d'autres produits et services leur sont offerts. En d'autres mots, ils ne racontent pas toute l'histoire, même des mois après leur première vente. C'est une grosse erreur! L'un des clients de Peter a augmenté ses ventes annuelles de cinquante pour cent quand le directeur des ventes a utilisé cet outil pour stimuler ses vendeurs.

N'OUBLIEZ PAS: Vos affaires stagnent quand vous cessez de demander. Quand vous demandez constamment de faire plus d'affaires, vous gagnez rapidement de la vitesse.

Il y a plusieurs années, les restaurants McDonald's, les gens des hamburgers, ont trouvé une façon unique d'augmenter leurs ventes. Ils ont entraîné leur personnel à poser une question de plus quand les gens achetaient un hamburger et une boisson. Cette simple question a ajouté 20 millions de dollars à leur chiffre d'affaires. La question était: «Une frite avec ça?» De toute évidence, plusieurs personnes ont répondu: «Bien sûr, pourquoi pas?» Voici ce qu'il faut retenir: combien de fois posent-ils la question? Chaque fois! Pour cela, il faut une bonne communication et entraîner le personnel à être attentif à chaque client. Visiblement, cela rapporte beaucoup.

C'est ce qu'on appelle en anglais le «upsell». Dans l'industrie de l'automobile, quand vous achetez une nouvelle voiture, on vous proposera probablement d'acheter une garantie prolongée pour quelques centaines de dollars de plus, ou un enduit permanent qui protègera votre voiture de la rouille et des éclats de cailloux pendant des années.

Que pourriez-vous demander d'autre quand vous faites des affaires? Ajouter une question de plus à votre présentation de vente pourrait augmenter votre revenu de façon substantielle. Rappelez-vous, si vous ne le faites pas, quelqu'un d'autre le fera!

6. Demandez à renégocier

Les négociations font partie des affaires et l'occasion de renégocier aussi. Plusieurs personnes stagnent parce qu'elles ne savent pas profiter de cette occasion. C'est une autre façon de demander qui peut vous sauver beaucoup de temps et d'argent.

Par exemple, si votre hypothèque arrive à échéance et que votre taux de renouvellement est de 4,5 pour cent, vous pouvez dire: «C'est un assez bon taux, je vais simplement renouveler pour trois autres années.» Et si vous rencontiez votre banquier et lui disiez: «Je magazine mon renouvellement d'hypothèque. D'autres banques sont intéressées à moi. Je serais heureux de rester avec vous si vous pouviez me donner un taux de 4 pour cent.» Vous serez étonné de voir combien de banques seraient d'accord parce qu'elles savent que la compétition est farouche pour ce genre de prêts. Le point de pourcentage en moins pourrait vous faire économiser beaucoup d'argent et il ne vous faudrait qu'une seule question pour l'obtenir.

Il existe d'autres occasions de renégocier, comme allonger la période de remboursement d'un prêt. Si vous êtes coincé dans vos finances, un trente jours supplémentaire, sans intérêts (vous n'avez rien à perdre à demander cela aussi), pourrait vous aider à stabiliser votre situation financière.

Il est possible de renégocier toutes sortes de contrats sur simple demande. Vous profiterez de beaucoup de flexibilité si vous le faites dans un esprit d'éthique et de gagnant-gagnant. Rien n'est coulé dans le béton. Si votre situation requiert un changement, demandez-le.

LES:

Un matin, je me rendais par avion dans une autre ville pour diriger un atelier *La force du focus* pour un groupe d'entrepreneurs. Mon départ avait été retardé de plus d'une heure à cause de la plus importante tempête de neige de l'année. Au moment où nous étions prêts à amorcer l'atterrissage à l'aéroport international, situé à l'extérieur de la ville, il était 8 h 30. Mon atelier devait débuter à 9 h 30. Le capitaine nous a alors annoncé que nous ne pouvions atterrir à cause du brouillard. En conséquence, nous devions poursuivre notre route jusqu'à l'aéroport municipal, situé au centre-ville. Je me suis dit: «Superbe, c'est plus près de l'endroit où je vais» et j'ai commencé à me préparer pour le débarquement. Au cours de l'atterrissage, le capitaine a annoncé: «Il n'y a aucun équipement pour manipuler les bagages ici. Nous allons donc

faire le plein, attendre que le brouillard se lève à l'aéroport international et retourner là-bas.» Puis, il a ajouté: «Tant que le brouillard ne se lèvera pas, vous êtes bloqués dans l'avion.» Intéressant choix de mots!

J'ai vu là une autre bonne occasion de demander. J'ai fait signe à l'hôtesse et je lui ai expliqué que je n'avais qu'un bagage à main et que ma réunion devait débuter dans vingt-cinq minutes. Elle a accepté de demander au capitaine de faire une exception et de me laisser descendre. Quelques minutes plus tard, elle est revenue en souriant, a ouvert la porte et déployé l'escalier. Jusqu'à ce moment, personne dans l'avion n'avait bougé. En regardant vers l'arrière, j'ai remarqué que plusieurs autres gens d'affaires faisaient la même demande. Ils n'avaient pas pensé que, pour se sortir de leur mauvaise situation, ils n'avaient qu'à demander.

7. Demandez un feed-back

Il y a un autre élément important dans le fait de demander qu'on oublie souvent. Comment savez-vous si votre produit ou votre service répond aux besoins de votre client? Demandez-leur: «Êtes-vous satisfait de nous? Comment pouvons-nous améliorer nos services? Dites-nous ce que vous aimez et n'aimez pas de nos produits.» Sondez régulièrement vos clients et posez de bonnes questions, dont des questions difficiles. Examinez la possibilité d'organiser mensuellement un groupe *focus* qui vous permettrait de rencontrer vos clients face à face. Invitez-les pour le lunch et posez-leur beaucoup de questions. C'est un excellent moyen de peaufiner vos affaires.

Si vous supervisez une équipe ou si vous dirigez une grande entreprise, demandez aux gens qui travaillent avec vous de vous donner des idées. Souvent, ils connaissent mieux les activités concrètes et quotidiennes qui font que l'entreprise tourne rondement. Parlez aussi à vos fournisseurs. Ils pourraient vous suggérer des façons d'augmenter votre efficacité en améliorant votre distribution, ou en réduisant les coûts par une politique d'inventaire à la limite. Peu importe votre secteur d'activité, vous êtes entouré de gens qui peuvent vous donner un précieux feed-back. Il vous suffit de demander. Comme nous l'avons dit plus haut, vous trouverez un atelier à la fin de ce chapitre qui vous permettra de préparer un Plan d'action pour mettre en pratique ces sept façons de demander.

Notre dernière politique à la mode est de demander aux subordonnés d'évaluer la performance de leur patron.
Je vous donne un « D moins ».
SCOTT ADAMS
Ai-je mentionné qu'il y a un châtiment ?
Attention, monsieur, votre situation ne tient qu'à un fil.
DILBERT reproduit avec l'autorisation de United Feature Syndicate, Inc.

Comment DEMANDER

Certaines personnes ne récoltent pas les fruits de leurs demandes parce qu'elles ne le font pas efficacement. Si vous utilisez un langage vague, non spécifique, vous ne serez pas compris. Voici cinq manières de vous assurer que vos demandes donneront des résultats.

1. Demandez clairement

Soyez précis. Réfléchissez clairement à votre demande. Prenez le temps de vous préparer. C'est très important. Les mots sont puissants, alors choisissez-les avec soin. L'incohérence ne vous mènera nulle part. S'il le faut, demandez à des gens qui savent demander et profitez de leurs conseils. Demandez de l'aide.

2. Demandez avec confiance

Les gens qui demandent avec confiance obtiennent plus que ceux qui sont hésitants et incertains. Maintenant que vous savez ce que vous voulez

demander, faites-le avec certitude, aplomb et confiance. Cela ne signifie pas qu'il faille être effronté, arrogant ou suffisant. La confiance peut être une force tranquille qui sera ressentie par ceux à qui vous demandez. Le seule chose négative qui puisse arriver est qu'on refuse votre demande. Cela vous place-t-il dans une position pire qu'avant? Évidemment, non. Cela signifie seulement que cette voie vers les résultats souhaités est fermée. Cherchez-en une autre.

«Les adultes demandent toujours aux enfants
ce qu'ils veulent faire quand ils seront grands,
parce qu'ils se cherchent des idées.»

— PAULA POUNDSTONE

3. Demandez avec constance

Certaines personnes plient bagage après une demande timide. Elles abandonnent trop tôt. Si vous voulez découvrir les vraies richesses de la vie, vous devez demander souvent. Faites-en un jeu, demandez tant que vous n'obtenez pas de réponse. Demandez sans arrêt. En vente, il faut habituellement compter sur quatre ou cinq «non» avant d'obtenir un «oui». Les meilleurs ont compris cela. Quand vous aurez trouvé une façon de demander qui donne des résultats, répétez-la. Si vous avez un rêve à combler, ne le mettez pas sur pause – commencez à demander.

JACK:

Pour réussir, il faut prendre des risques, et l'un de ces risques est d'accepter le risque de rejet. Voici un courriel que j'ai reçu de Donna Hutcherson, qui m'a entendu parler dans un congrès de sa société à Scottsdale, Arizona.

«Mon mari Dale et moi vous avons entendu parler au congrès Walsworth au début de janvier. Dale m'accompagnait comme conjoint. Il a été particulièrement impressionné quand vous avez dit que l'on n'avait rien à perdre en demandant. Après vous avoir écouté, il a décidé de réaliser l'un de ses objectifs de vie (et son plus cher désir) – un poste d'entraineur-chef d'une équipe de football. Il a posé sa candidature pour quatre postes vacants dans mon territoire de vente, et Sebring High School lui a téléphoné le lendemain, en l'incitant à remplir le formulaire

de candidature en ligne. Il s'est exécuté immédiatement et il a dormi à peine cette nuit-là. Après deux entrevues, il a été choisi parmi soixante et un autres candidats. Aujourd'hui, Dale a accepté le poste d'entraîneur-chef au Sebering High School à Sebring, Floride.»

Voici un extrait d'un autre courriel reçu de Donna l'été passé:

«En prenant en charge un programme qui avait plusieurs saisons consécutives de une victoire et neuf défaites (et une réputation de lâcheur), Dale a mené l'équipe vers une fiche gagnante (avec quatre gains où elle tirait de l'arrière dans les trois dernières minutes), un championnat de comté, et seulement les troisièmes séries éliminatoires de l'histoire de l'école depuis soixante-dix-huit ans. Il a aussi été nommé Entraîneur de l'année du comté et a reçu le prix de l'Histoire de sport de l'année. Le plus important est qu'il a changé la vie de nombreux joueurs, membres du personnel et étudiants avec qui il a travaillé.»

SOURCE: *The Success Principles*

4. Demandez de façon créative

Aujourd'hui, alors que la concurrence est intense et mondiale, votre demande pourrait se perdre dans le flot, ne jamais attirer l'attention des décideurs que vous tentez de rejoindre. Il y a une façon simple de surmonter cet obstacle. Dans son livre *Don't Worry, Make Money*, l'auteur Richard Carlson a appelé cette technique «les flocons de neige pourpres». Cette stratégie attirera l'attention sur vous. Par exemple, si vous désirez attirer l'attention de quelqu'un, ne vous contentez pas d'une simple demande. Utilisez votre imagination pour créer une façon originale de vous présenter. Voici un bon exemple, tiré de *The Best of Bits and Pieces:*

L'acheteur principal d'une grande entreprise était particulièrement inaccessible pour les vendeurs. Vous n'appeliez pas *cet acheteur*. C'est lui qui *vous* appelait. À plusieurs occasions, lorsque des représentants réussissaient à entrer dans son bureau, ils en étaient sommairement mis à la porte.

Une représentante est finalement parvenue à pénétrer ses défenses. Elle lui a envoyé un pigeon voyageur. Attachée à une des pattes de l'animal,

sa carte sur laquelle elle avait écrit: «Si vous désirez en savoir plus sur notre produit, jetez notre représentant par la fenêtre!»

Voilà un bon exemple d'un «flocon de neige pourpre». Que pourriez-vous faire pour capter l'attention de vos plus importants clients potentiels? Faites-en un jeu. Faites du remue-méninges avec votre équipe *Mastermind*. Chaque mois, prévoyez du temps pour «jouer au flocon de neige pourpre». Ne soyez pas étonné lorsque ces portes impénétrables s'ouvriront toutes grandes pour vous accueillir.

5. Demandez avec sincérité

Quand vous avez vraiment besoin d'aide, les gens répondent. La sincérité requiert qu'on soit vrai. Elle demande qu'on se débarrasse de l'image de façade et qu'on soit prêt à montrer sa vulnérabilité. Dites les choses comme elles sont, y compris les boules dans la gorge et tout le reste. Ne vous inquiétez pas si votre présentation n'est pas parfaite, demandez avec le cœur. Cherchez la simplicité et les gens s'ouvriront à vous.

De plus, votre demande sera mieux accueillie si vous faites clairement la preuve que vous y avez déjà mis beaucoup d'effort. Par exemple, si une organisation caritative de jeunes était à seulement 50 $ de son objectif de 1 500 $ et que les jeunes vous disaient tout ce qu'ils ont fait pour recueillir les premiers 1 450 $ – lave-o-thons, vente de biscuits, corvées de nettoyage et vente de bouteilles – vous pourriez être tenté de leur donner la somme manquante, particulièrement s'ils avaient une date butoir et qu'il ne restait que quelques heures.

Lorsque vous avez épuisé tous les recours pour obtenir ce que vous désirez, les gens sont plus portés à vous aider quand vous demandez du soutien. Ceux qui demandent toujours sans rien faire réussissent rarement.

IL Y A PLUSIEURS FAÇONS DE DEMANDER.

Utilisez-les toutes!

RÉFLEXIONS

Vous venez de vous régaler au buffet des stratégies de demandes qui peuvent améliorer de façon drastique n'importe quel domaine de votre vie. Nous avons tous prouvé cela maintes et maintes fois dans nos propres affaires. Des demandes incessantes ont permis de trouver une maison d'édition pour *Bouillon de poulet pour l'âme*. Solliciter des contrats a créé de nombreuses autres occasions qui ont rapporté plusieurs millions de dollars et qui nous ont permis de rencontrer et de travailler avec certaines des personnes les plus dynamiques, innovatrices et inspirantes dans le monde. Parfois, nous n'en croyons pas nos oreilles de cet incroyable voyage où nous a conduits cette habitude de demander.

Maintenant, vous faites la même chose. Engagez-vous à demander davantage chaque semaine et vous bénéficierez d'un avantage unique, car la plupart des gens d'affaires sont peu portés à demander. Voici certaines preuves révélatrices de recherches faites par Herbert True, un spécialiste en marketing à l'Université Notre-Dame. Voici ce qu'il a constaté:

- 44 pour cent de tous les vendeurs abandonnent leurs efforts après le premier appel
- 24 pour cent abandonnent après le deuxième appel
- 14 pour cent abandonnent après le troisième appel
- 12 pour cent abandonnent leurs tentatives de vendre à leurs clients potentiels après le quatrième appel.

Cela veut dire que 94 pour cent de tous les vendeurs abandonnent après le quatrième appel, mais 60 pour cent de toutes les ventes se font après le quatrième appel. Cette statistique révélatrice démontre que 94 pour cent de tous les vendeurs ne se donnent pas de chance pour 60 pour cent des acheteurs potentiels. Peut-être avez-vous la capacité, mais il faut aussi avoir de la ténacité! Pour réussir, vous devez demander, demander, demander, demander, demander!

Nous arrivons aux trois dernières stratégies de focus. Vous êtes au dernier tour. Félicitations pour être resté jusqu'à cette étape. Ces trois stratégies finales vous feront avancer à la vitesse grand V quant aux résultats. Il vous faudra leur consacrer de gros efforts. Donc, gardez le focus pendant que nous vous initions à la persévérance constante, en prenant des actions décisives et en apprenant à avoir une raison de vivre et de travailler.

«Un courtier en valeurs mobilières
m'a dit d'acheter certaines actions
dont la valeur triplerait chaque année.
Je lui ai répondu qu'à mon âge,
je n'achète même pas des bananes vertes.»

— CLAUDE PEPPER

PLAN D'ACTION

Pour vous aider à augmenter votre productivité et votre revenu dès maintenant, prenez quelques minutes pour compléter ce Plan d'action pour demander. Si vous mettez en pratique ces stratégies avec succès, vous pourriez augmenter votre revenu d'au moins 50 pour cent. C'est aussi un bon exercice à faire avec votre équipe de vendeurs ou de gestion.

1. Demandez l'information

Quelle est la plus grande amélioration que vous pourriez apporter quand vous demandez de l'information?

_____

2. Demandez de conclure une affaire

Votre question de clôture en affaires vous donne-t-elle les résultats souhaités? Sinon, trouvez au moins deux nouvelles façons de demander de conclure une affaire. Soyez simple et spécifique.

A. _____

B. _____

3. Demandez des recommandations écrites

Nommez cinq personnes qui peuvent vous donner d'excellents témoignages. Fixez-vous un moment pour les appeler et faites-le.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

4. Demandez qu'on vous présente les meilleurs clients potentiels

Esquissez une méthode détaillée pour vous assurer d'un apport constant de nouveaux clients potentiels dans votre entreprise. Le mot important ici est *constant* – cela veut dire qu'il faut le faire chaque semaine.

---

5. Demandez de faire encore plus d'affaires

Nommez cinq clients que vous approcherez pour faire plus d'affaires. Préparez une bonne raison pour qu'ils achètent plus – offres spéciales, rabais ou lancement d'un nouveau produit.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

6. Demandez à renégocier

Identifiez une chose que vous voudriez renégocier au cours du mois qui vient. Pensez aux taux d'intérêts, marges de crédit, congés, salaires, descriptions de tâche et autres.

7. Demandez du feed-back

Énumérez deux façons d'améliorer le feed-back que vous désirez que vos clients vous communiquent. Pensez aux appels directs, aux groupes de focus pour les clients, aux questionnaires en ligne, ou à des cartes de commentaires aux points de vente.

A. _____

_____

B. _____

_____

En plus de ces sept stratégies, vérifiez constamment pour voir s'il y a des choses que vous avez cessé de demander.

Dressez maintenant la liste de trois choses que vous avez cessé de demander et desquelles vous voudriez avoir plus.

A. _____

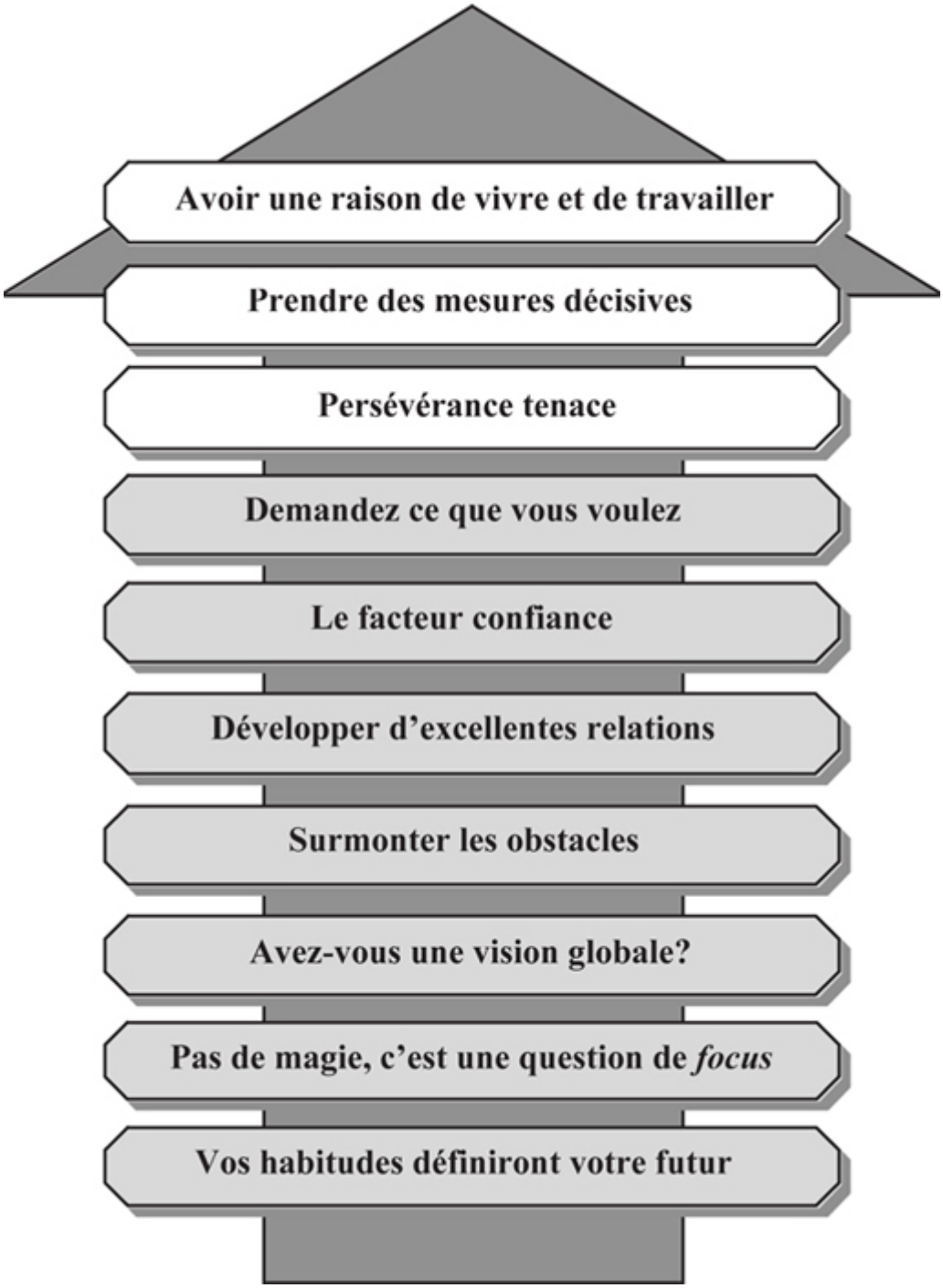
_____

B. _____

_____

C. _____

_____


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Il ne reste que trois stratégies. Bon travail!

8E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Persévérance tenace

«Je persisterai jusqu'à ce que je réussisse, je ferai toujours un autre pas, et s'il ne sert à rien, j'en ferai un autre et encore un autre. Vraiment, un pas à la fois n'est pas trop difficile. Je sais que de petits pas répétés permettront de terminer un travail.»

— OG MANDINO

Si vous observez bien les gens qui réussissent vraiment dans la vie, vous remarquerez un trait de caractère commun.

Nous l'appelons la *persévérance tenace*. Au premier coup d'œil, les mots *ténacité* et *persévérance* paraissent avoir le même sens. C'est vrai. Nous en avons fait une expression pour insister sur l'importance de cette habitude. Au cas où vous auriez l'idée de ne pas en tenir compte sans y avoir réfléchi soigneusement, voici une phrase importante à assimiler et à garder pour toujours en mémoire, dans les recoins les plus profonds de votre cerveau: **Vous ne récolterez jamais de grands succès dans votre vie sans une action tenace et persévérante**.

Dans ce chapitre, vous découvrirez comment faire invariablement de bons choix afin que vos désirs et vos objectifs se transforment en une réalité passionnante. Vous apprendrez aussi ce que veut dire un plus haut degré de ténacité, et comment vous pouvez l'appliquer tous les jours. De plus, nous vous montrerons comment construire votre force de caractère afin que vous puissiez passer à travers les moments difficiles et les défis inattendus quand ils se présentent.

Plusieurs organisations ont des difficultés parce que leurs dirigeants souffrent d'un degré élevé d'inconstance. Nous avons des nouvelles pour vous. Le monde des affaires d'aujourd'hui est bien différent de celui d'il y a dix ans. La barre de la performance a été élevée à un nouveau niveau.

L'incompétence ne sera plus tolérée. Par exemple: vous convoquez une réunion pour 9 h lundi. Chacun de vos vingt représentants est tenu d'y assister. À 9 h 15, seulement 14 personnes sont présentes. Deux autres ont fini par arriver à 9 h 25 et les autres ne se sont jamais montrés. C'est ainsi presque chaque semaine.

Ce manque de constance détruira l'unité de votre équipe. Généralement, quelques *prima donna* en sont la cause première. Parfois, elles viennent, parfois non. C'est très frustrant. Dans le monde d'aujourd'hui, la réponse est simple – enfermez-les dehors! Oui, à 9 h précises, fermez à clé les portes de la salle de réunion. On aura vite fait de comprendre le message: «Si vous voulez faire partie de notre équipe, soyez constant.»

Les bénéfices de la CONSTANCE

Tout d'abord, pour vous donner un avant-goût de ce dont nous parlons, observons un merveilleux modèle. On le surnomme M. Ténacité: Cal Ripken Jr.

Au cas où vous ne seriez pas un amateur de baseball, Cal Ripken Jr joue pour les Orioles de Baltimore. Il est une légende de ce sport en raison de sa constance incroyable. Le 6 septembre 1995, Cal jouait son 2 131^{e} match consécutif de baseball dans les ligues majeures. De ce fait, il a brisé le record de 2 130 parties établi par Lou Gehrig, un record qui n'avait pas été battu depuis plus de cinquante-six ans.

Mettons cela en perspective: pour égaler la ténacité de Cal Ripken Jr, un employé qui travaille en moyenne huit heures par jour, cinq jours par semaine, devrait travailler huit ans, un mois et vingt jours sans jamais manquer pour cause de maladie! Il n'est pas surprenant qu'on l'appelle l'Homme de fer du baseball. Il a joué dans toutes les parties depuis plus de treize ans. (Le soir où il a brisé le record, l'autre personne la plus près de ce record était Frank Thomas, des White Sox de Chicago, qui avait joué à peine 235 parties.)

La capacité de Ripken d'être présent à chaque partie s'est traduite par une suite de succès remarquables. Pendant qu'il était sur sa lancée, il a gagné deux fois le trophée du joueur le plus utile à son équipe, en 1983 et en 1991. Il a aussi joué dans douze parties d'étoiles consécutives, et il a frappé plus de coups de circuit que tout autre arrêt court des ligues

majeures. Financièrement, il est à l'aise, mais plus que l'argent, il a un formidable sens du devoir accompli.

Sa philosophie du travail est d'une simplicité rafraîchissante. Tout ce qu'il a toujours voulu, c'était jouer au baseball, si possible pour Baltimore, et faire de son mieux à chaque partie.

C'est une démonstration d'un sens des responsabilités peu commun et d'une éthique du travail plutôt rare de nos jours. En ne faisant que se présenter régulièrement à chaque match et en jouant du mieux qu'il pouvait, les récompenses sont finalement venues. À travers tout cela, Ripken a conservé une attitude humble et sans prétention.

Il est intéressant de noter que Cal Ripken Jr a aussi développé la même constance dans sa vie familiale. Sa femme et ses enfants sont importants, et c'est évident. Faites la comparaison entre cette vie et le rituel hebdomadaire de scandales et de demandes de contrats qui sont maintenant le lot du sport professionnel, perpétué par des personnes moins matures et plus faibles de caractère.

Dernier point concernant cette histoire, et un point qu'il vaut la peine de se rappeler. Quand vous défendez votre point de vue et que vous le faites remarquablement bien, vous attirez les personnes les plus en vue et vous vous méritez de grandes récompenses. Le soir où Cal Ripken Jr a établi son record, il a été fêté par les personnages les plus célèbres au monde, par des sociétés multinationales et même par le président des États-Unis. Il a été inondé de cadeaux et a reçu plusieurs ovations. Imaginez! Tout cela pour s'être présenté chaque jour et faire ce qu'il aime.

MARK:

Je suis un grand admirateur du professeur Muhammed Yunus. Ce merveilleux lauréat du prix Nobel, cet humaniste et fondateur de la banque Grameen – des banques pour les pauvres – insiste sur quatre principales disciplines si vous voulez réussir en affaires et dans la vie. Elles sont: une discipline quotidienne, travailler fort, une éthique solide et de la constance. Leur simple mise en pratique a engendré des centaines de modèles d'affaires de micro prêteurs semblables au sien, qui aident les nations les plus pauvres du monde. Quand vous trouvez quelque chose qui fonctionne, continuez de le faire. De toutes les

manières, cherchez à améliorer votre façon d'agir, mais assurez-vous de ne pas perdre de votre constance.

Maintenant, regardez-vous un moment sous un microscope. Dans quelle sorte de suite êtes-vous présentement? Est-ce que votre constance se manifeste de façon réelle chaque jour? Ou êtes-vous éparpillé un peu partout, glanant ici et là les occasions de la vie? Si vous réussissez assez bien, nous vous félicitons. Cependant, transposez vos capacités à un autre niveau, vers cette atmosphère raréfiée où les défis sont plus grands et les récompenses encore plus lucratives.

Épousez votre plus grande FORCE

Dans les chapitres précédents, nous avons mis tous les exercices du Plan d'action à la fin, afin que vous puissiez mieux *focaliser votre attention* et prendre tout le temps nécessaire. Mais nous allons changer cela. **En fait, nous vous demandons de cesser toute activité immédiatement, de vous préparer mentalement et de faire l'exercice suivant en deux parties avant de continuer. Si vous décidez de continuer à lire, vous manquerez totalement l'impact de cette puissante leçon**.

En vous servant de la feuille de travail suivante, dressez une liste des six choses que vous devez absolument faire dans les trois prochains mois, ce que nous appellerons les «Je dois faire…» Nous parlons d'activités que vous devez compléter, quelle que soit la raison.

Elles peuvent comprendre des buts à court terme que vous avez déjà définis. Soyez bref. À côté de chaque «Je dois faire…», écrivez un mot qui décrit vos sentiments face à cette action.

Pensez à comment vous vous sentez honnêtement quand vous visualisez chaque tâche. Pour vous aider, voici quelques exemples de mots pour qualifier vos «sentiments»: en colère, triste, joyeux, excité, troublé, inquiet, frustré, heureux, amoureux, reconnaissant. Ce sont tous des mots qui ont une relation directe avec les émotions. Choisissez vos propres mots pour décrire comment vous vous sentez face à chaque point sur votre liste de «Je dois faire…» Il est très important que vous complétiez cet exercice *immédiatement* pour en obtenir le maximum de bénéfices. Dans notre *Force*

du Focus Coaching Program [Programme d'entraînement *La Force du focus*], cette activité constitue un des plus gros progrès chez nos clients.

JE DOIS FAIRE…

Les choses que «Je dois faire…» dans les deux prochains mois, c'est-à-dire pas plus tard que le ____(date)____.

SENTIMENTS

Quel mot décrit le mieux vos sentiments face à l'obligation de faire ces activités en particulier?

«JE DOIS FAIRE…»	**SENTIMENTS**
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____
5. _____	_____
6. _____	_____

Bravo! Maintenant, révisons votre liste. Regardez chaque point et, une à la fois, rayez chaque tâche. **Oui, rayez-la de votre liste**.

Voici pourquoi: vous n'êtes **pas obligé** de faire toutes ces choses. Non, vous n'êtes vraiment pas obligé! Vous pouvez protester en disant que certaines d'entre elles doivent vraiment être faites. On ne peut pas les éviter – il faut payer les taxes, dites-vous. Non, vous n'êtes pas obligé de payer vos taxes. Vous pourriez vous retrouver en prison ou devoir payer une amende, mais vous n'êtes pas obligé de payer vos taxes. Ce ne sont que les conséquences qui sont obligatoires si vous ne les payez pas – mais vous

n’êtes pas obligé de payer les taxes. Au cas où vous seriez un peu confus par ce raisonnement, faisons une simple déclaration:

DANS LA VIE, VOUS N’ÊTES PAS OBLIGÉ DE FAIRE QUOI QUE CE SOIT.

Cela comprend travailler soixante-dix heures par semaine ou rester dans un emploi, une entreprise ou une relation qui ne vous plait pas.

Regardez votre liste de nouveau – votre monde s’écroulera-t-il vraiment si vous ne faites pas ces tâches dans les trois prochains mois? Bien sûr que non. Ne pas les faire vous rendra peut-être malheureux, et il pourrait y avoir de sérieuses conséquences à ne pas les faire. Nous comprenons. Nous voulons insister sur le fait que **vous n’êtes pas obligé**.

Changeons de sujet un instant. (Si vous êtes toujours confus, prenez patience. Tout deviendra bientôt très clair.) Regardez les mots que vous avez choisis pour décrire vos sentiments. Des années d’expérience nous portent à croire que beaucoup de ces mots sont négatifs, surtout si vous avez reporté la tâche depuis un certain temps et si vous ne voulez pas la faire. Il est normal d’être anxieux, préoccupé ou frustré dans de telles situations. Regardez de nouveau les mots que vous avez utilisés. Quelle sorte d’énergie se dégage de ces mots «sentiments» – négative ou positive? Vous avez raison! Si le sentiment est négatif, vous créez automatiquement une énergie négative qui mine vos capacités de performer à un haut niveau.

Maintenant, allons à la deuxième partie de l’exercice, en utilisant la feuille de travail qui suit. Dressez une liste d’au moins six choses que vous voulez faire, ou que vous *choisissez* de faire dans les deux prochains mois. **Faites-en une liste différente**. Qu’est-ce que vous voulez vraiment faire? Encore une fois, choisissez un mot pour décrire ce que vous ressentez face à chaque point sur votre liste. Étudiez tout d’abord les exemples suivants.

Pour tirer le maximum de bénéfices de ce travail, il est important que vous le complétiez maintenant.

MES CHOIX

Choses que je choisis de faire au cours des deux prochains mois (ex.: planifier un anniversaire spécial, lancer un nouveau produit, prendre des leçons de guitare), c'est-à-dire pas plus tard que le _____(date)_____.

SENTIMENTS

Quel mot décrit le mieux vos sentiments face à votre désir de faire ces activités?

MES CHOIX	**SENTIMENTS**
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____
5. _____	_____
6. _____	_____

Regardez maintenant les mots pour décrire les sentiments. Ils sont probablement beaucoup plus positifs que ceux sur votre liste «Je dois faire…». Si vos activités produisent de l'énergie positive, vous aurez alors une plus grande facilité et un plus grand désir de les compléter. N'est-ce pas préférable de se sentir heureux et stimulé au lieu d'être inquiet et frustré?

À l'heure actuelle, vous pourriez vous dire: «C'est facile de me sentir bien à propos des choses que je veux faire, mais la vie n'est pas toujours ainsi faite. Il y a beaucoup de choses que je n'aime pas faire, mais je dois les faire de toute façon. C'est comme ça.»

Non, c'est faux. Voici le «grand» point important:

TOUT DANS LA VIE EST QUESTION DE CHOIX.

Respirer est peut-être la seule exception!

JACK:

Récemment, je me suis donné comme objectif de faire cent pompes de suite. J'ai acheté un programme intitulé *100 Push-Ups*, une application iPhone, et le livre du même nom. J'ai commencé. Je me suis rendu de vingt redressements jusqu'à cinquante assez rapidement. Puis, j'en ai fait soixante-cinq, puis soixante-quinze, et j'ai plafonné. Je n'ai pas pu aller au-delà. J'ai commencé à avoir des problèmes aux poignets et aux épaules et j'ai commencé à reculer. «C'est un objectif stupide. Qu'est-ce que je fais? J'ai presque soixante-sept ans.» Je me suis dit: «Je n'ai pas besoin de faire cela!» Puis, j'ai réfléchi: «Non, je me suis fixé ce but.» Je veux pouvoir le faire, donc, je dois m'y remettre, malgré la douleur. J'ai ensuite trouvé une personne qui cherchait à établir un record mondial de redressements et elle m'a montré quelques exercices. Puis, j'ai cherché d'autres personnes, je suis allé en ligne et j'ai lu encore plus. J'ai recommencé. Pendant quelques semaines, j'ai pensé: «Tu sais, je vais lâcher.» Puis, j'ai dit: «Non, je vais le réussir!» Abandonner trop tôt est l'une des principales raisons pour lesquelles les gens n'atteignent pas leurs buts. Parfois, il faut simplement persévérer et tenir bon.

Depuis des années, beaucoup de personnes me demandent: «Comment puis-je continuer quand je n'en ai pas envie?» Je leur réponds qu'il leur faut vraiment arriver à trouver leur motivation. La motivation, pour moi, ce n'est pas seulement de me vanter de mes pompes. C'est pour me renforcer, pour avoir quelque chose qui me donne du focus, pour continuer de faire de l'exercice afin de ne pas m'atrophier. Pour être en santé, pour avoir l'air sexy dans mes vêtements pour ma femme et pour être attrayant et ne pas me regarder sur l'estrade et dire: «Ce mec enseigne le succès et il a quinze kilos de trop? Wow, ce n'est pas très sérieux!»

Une idée précise de votre principale raison de réussir, plus une saine mesure de discipline quotidienne sous forme d'action spécifique, voilà une formule puissante qui vous aidera dans le doute et le négativisme.

L'homme qui a convaincu le monde de choisir une nouvelle direction.

Imaginez que vous ayez passé des années à bâtir une affaire d'avant-garde en utilisant des recherches révolutionnaires pour créer une collection de produits novateurs, puis vous vous faites brusquement expulser par le directeur général que vous avez engagé personnellement deux ans plus tôt.

Quelle serait votre réaction?

Quelle gamme d'émotions éprouveriez-vous?

Que feriez-vous?

Pire encore, vous avez passé les douze années suivantes à «l'extérieur» pour tenter de maintenir les deux entreprises sur le marché, en luttant contre un faible niveau de ventes, un fond de roulement problématique, et en entendant toujours des prévisions pessimistes sur votre avenir de la part d'experts dans votre secteur d'industrie.

La plupart des personnes ne survivraient pas à cette spirale descendante. Ils capituleraient et abandonneraient sagement la partie.

Pas Steve Jobs. L'homme dont le slogan était: *«Stay hungry, Stay Foolish*» *[Ne soyez jamais rassasiés, l'impossible n'existe pas*] a établi un nouveau précédent pour persister de façon constante. Avez-vous remarqué que devant des obstacles qui semblent insurmontables, les hommes et les femmes visionnaires garderont le focus sur leur but ultime? Ils trouveront un moyen de contourner, de passer par-dessus, de passer par-dessous, ou simplement de se propulser à travers tout obstacle qui leur bloque le chemin.

Jobs s'en est tenu à son plan initial de créer des «outils» pour changer le monde. Cela voulait souvent dire que tous les pessimistes dans son personnel, y compris son équipe d'ingénieurs virtuoses, encouraient sa colère de façon non équivoque. Bref, il était extrêmement difficile de travailler avec lui et il détestait entendre les mots: «Impossible à faire!»

Cette caractéristique contestataire était apparue très tôt dans la vie de Steve Jobs. Ses efforts pour réussir au collège se sont terminés après un semestre. Il aimait le statut de hippie dans les années soixante-dix et a connu presque autant d'échecs que de succès dans sa carrière turbulente. **Avez-vous bien lu?** Il a connu presque autant d'échecs que de succès dans

sa vie. Enfoncez-vous bien cela dans le crâne! La persévérance tenace exige que vous trébuchiez plus qu'une fois. Cela renforce votre volonté de réussir.

«Non, pas moi, je n'ai jamais perdu le contrôle.
Vous êtes devant l'homme
qui a convaincu le monde.»

— DAVID BOWIE

Apple Inc. a récemment été proclamée la société qui a connue le plus de succès au monde, dépassant les géants de toujours comme Exxon Mobil et Microsoft.

Les «outils» que Jobs et son équipe d'artisans hautement compétents ont créés ont convaincu des millions de personnes dans le monde, comme jamais avant. Le iPod, iTunes, iPad, et les ordinateurs de pointe Apple sont des icônes de son héritage.

Au cours de ses dix dernières années sur terre, Steve Jobs a combattu l'une des maladies les plus virulentes, le cancer du pancréas. Jusqu'à son triste décès à l'âge de cinquante-six ans, il planifiait encore des appareils plus nouveaux et plus performants pour nous assurer une vie encore plus agréable. Voici l'une de ses déclarations les plus significatives qui nous met tous au défi d'aller de l'avant:

«Se rappeler que nous allons mourir
est la meilleure façon d'éviter de penser
que vous avez quelque chose à perdre.»

— STEVE JOBS

Nous espérons que vous êtes maintenant convaincu que la vie est une question de choix. Voyez-en les preuves qui vous entourent tous les jours. Avez-vous remarqué que certaines personnes choisissent de mener des vies médiocres? Malheureusement, certains font même le choix ultime – ils choisissent de s'enlever la vie.

À l'encontre, d'autres traversent les revers les plus difficiles et choisissent de se créer une meilleure vie. Souvent, ils réussissent de façon magnifique. Les bibliothèques sont remplies de biographies et

d'autobiographies d'hommes et de femmes qui ont développé l'habitude de la persévérance tenace pour changer de vie. Le déclenchement s'est produit quand ils ont compris qu'ils pouvaient avoir un avenir différent. Steve Jobs en est un bon exemple.

Comprenez bien ceci. C'est essentiel. Tous les résultats que vous connaissez actuellement dans votre vie sont absolument parfaits pour vous. Cela comprend votre carrière, vos relations personnelles et votre statut financier. Comment pourrait-il en être autrement? La raison pour laquelle vous êtes rendu à ce point dans votre vie est simplement le résultat de tous les choix que vous avez faits jusqu'à présent. En d'autres mots, la constance de vos choix positifs, ou leur absence, vous a permis d'avoir le style de vie que vous menez. Quand vous acceptez totalement la responsabilité de ce fait, vous êtes véritablement sur la voie pour jouir de la paix d'esprit. De nombreuses personnes mènent une vie remplie de frustrations parce qu'elles s'en tiennent au *Je-dois-faire*.

Quand vous dites des choses comme: «Elle m'a mis en colère», la vérité, c'est que vous aviez choisi d'être en colère. Vous n'aviez pas besoin d'être en colère. Vous avez répondu par la colère au lieu de faire un autre choix.

Vous entendrez d'autres commentaires habituels comme: «Je suis coincé dans cette relation.» En d'autres mots, je dois rester coincé. Ou: «Je déteste ce travail, je ne ferai jamais assez d'argent pour connaître la vraie liberté», ce qui signifie vraiment: «Je dois continuer toute ma vie de faire ce travail qui ne paie pas.» Quelle tristesse!

LES «JE DOIS FAIRE…» VOUS METTENT DE LA PRESSION, ET LES «JE CHOISIS DE FAIRE…» VOUS PLACENT DANS UNE POSITION DE PUISSANCE

CHOISISSEZ SAGEMENT!

Quand vous vivez constamment dans les «Je dois faire…», vous vous placez dans une situation de pression qui provoque chez vous de la résistance et du ressentiment, ce qui vide votre vie d'énergie.

Quand vous vivez chaque jour dans une position de «Je choisis de faire», vous êtes en situation de puissance. Vous vous sentez en pouvoir, en contrôle de votre vie.

Il faut un effort conscient pour penser constamment à vos décisions de tous les jours – même à des tâches simples comme laver la vaisselle. Dites-vous: «Je choisis de laver la vaisselle maintenant, et je le ferai le mieux possible.» C'est beaucoup mieux que de dire: «Oh! non, il faut que je fasse la vaisselle, quelle corvée!» Si vous détestez vraiment faire des tâches courantes, choisissez maintenant de créer un mode de vie où vous n'aurez pas à faire ces choses. Déléguez-les à une autre personne ou engagez quelqu'un pour s'en occuper.

Il est aussi bon de souligner que la résistance causée par vos travaux «Je dois faire…» entraîne souvent une procrastination chronique, et vous savez à quel point c'est improductif. Décidez maintenant de changer votre *focus*. Faites de chaque activité un choix conscient. Plus jamais de listes de devoirs. À partir d'aujourd'hui, éliminez ces mots de votre vocabulaire. Reprenez votre pouvoir. Déployez votre énergie et profitez de la liberté que procurent des choix cohérents dans votre vie.

Voici un bon exemple: un de nos clients, un homme au début de la cinquantaine, était frustré par son incapacité de cesser de fumer. Dans un de nos ateliers *Achievers* (les Gagneurs), il s'est levé et, la voix remplie d'émotion, il a dit: «Il faut que je cesse de fumer sinon je vais mourir, et je ne veux pas mourir maintenant!» Il était totalement frustré et, de toute évidence, il était inquiet par rapport à son avenir.

Nous lui avons demandé de reformuler sa situation en «Je choisis de faire…» au lieu de «Je dois faire…». Il en est ressorti cette déclaration puissante: «Aujourd'hui, je choisis de gagner la bataille sur la cigarette.»

Comme c'était un homme compétitif, il a décidé de traiter son habitude de fumer comme un adversaire. C'était une bataille, et il la gagnerait. Il a utilisé cette assertion chaque jour et, en deux mois, il a cessé de fumer pour de bon. En exerçant son propre pouvoir de choisir, et en appliquant son nouveau choix, il n'y avait pas de contestation. Cette victoire l'a poussé à faire d'autres changements dans son style de vie, dont un programme d'exercices régulier et de meilleures habitudes alimentaires. Comme vous pouvez le constater, faire consciemment de meilleurs choix crée une chaîne d'événements passionnants.

Quand vous faites constamment de meilleurs choix, vous créez de meilleures habitudes. Ces meilleures habitudes améliorent votre caractère et vous ajoutez de la valeur au monde. Quand votre valeur augmente, vous

attirez des circonstances favorables plus importantes et meilleures. Cela vous permet de contribuer davantage à votre vie et, en retour, vous obtenez de plus grands et de meilleurs résultats. Certaines personnes ont tout à fait compris ce principe. Elles se distinguent dans la société comme des personnes fortes et puissantes.

Une de nos clientes, une dame alerte de soixante-treize ans, a reçu la liste de «Devoir» dans un de nos ateliers. Après l'avoir regardée, elle a croisé les bras et a déclaré d'une voix forte: «Je n'ai pas à faire quoi que ce soit!» Elle a simplement refusé de participer. Plus tard, nous avons découvert qu'elle avait depuis longtemps des entreprises prospères et qu'elle avait, de toute évidence, appris cette leçon importante il y a plusieurs années.

N'oubliez pas que vos pensées dominantes prennent généralement le dessus dans les décisions de tous les jours. Assurez-vous que vos choix conscients vous rapprochent davantage de l'achèvement de vos buts les plus importants. Il est aussi nécessaire de comprendre que choisir de ne pas faire quelque chose est une option valable. Si quelqu'un vous demande de vous joindre à un comité qui vous demandera de sacrifier deux soirées chaque semaine, vous pouvez toujours refuser si ce n'est pas dans votre meilleur intérêt. Choisir de dire «non» est souvent la meilleure stratégie pour maintenir votre vie équilibrée et en contrôle.

Voici quelques exemples de plus que vous pourriez considérer:

1. **Je choisis chaque soir de ne pas regarder la télévision ou de jouer à des jeux vidéo pendant trois heures**

Je choisis plutôt de consacrer une heure à en apprendre plus sur mon entreprise, mon indépendance financière, l'art de parler en public, l'écriture d'un livre ou toute autre activité intéressante qui élargira mes connaissances et ma conscience.

2. **Je choisis chaque jour de ne pas perdre mon temps à lire des journaux à sensation et des magazines vides de sens**

Je choisis plutôt de commencer ma journée en lisant un texte qui m'inspirera, comme un livre de la série *Bouillon de poulet pour l'âme*, une biographie inspirante ou un message spirituel positif. Attention, nous ne suggérons pas de cesser de lire des journaux ou des sites Web appropriés à

votre travail. En affaires, il est important de se tenir au courant de l'actualité. Il faut simplement éviter les journaux vides de sens.

3. Je choisis de ne pas devenir un bourreau de travail

Je choisis plutôt chaque semaine de prévoir du temps libre avec ma famille et mes amis, et du temps pour moi-même, dont je profiterai sans culpabilité.

Commencez-vous à y voir clair? Voyez-vous à quel point vous pouvez devenir puissant en étant maître de vos choix chaque jour? À partir de maintenant, quand les mots «Je dois faire…» vous viennent à l'esprit, criez: «Annulez! Annulez! – Je choisis de ne plus tolérer de "Je dois faire…" dans ma vie.» C'est grisant. Au début, vous devrez être sur vos gardes et surveiller vos pensées pour éviter que ces vilains petits «Je dois faire…» se faufilent sournoisement dans votre tête. Soyez sans pitié à cet égard. Rejetez-les avec persévérance jusqu'à ce que votre nouvelle habitude «Je choisis de faire…» s'enracine profondément.

«Si jamais je suis maintenue en vie
artificiellement, je choisis d'être débranchée,
mais pas avant d'habiller du huit ans!»

— HENRIETTE MONTEL

La FORMULE E-R

Maintenant que nous avons démêlé l'importance des choix, préparez-vous pour une des stratégies les plus importantes de tout ce livre. Vous aurez besoin de toute votre conscience pour bien la saisir. Si vous avez besoin de vous étirer, ou de prendre un petit moment pour faire le plein d'énergie, allez-y maintenant pour ensuite être alerte. Voici notre garantie: si vous faites vôtre 100 pour cent de ce que vous apprendrez dans la suite de ce chapitre, vos affaires et votre vie personnelle feront un bond vers un tout nouveau niveau de performance. Selon notre expérience, très peu de gens utilisent régulièrement cette stratégie. Il en résulte que leur vie est comme des montagnes russes, ils ont plus souvent des bas que des hauts.

La formule E-R vous concerne totalement. Elle veut dire: **Engagements et Responsabilité**.

Voici une histoire de vacances pour présenter cette formule de première importance et pour illustrer notre point:

LES:

Très tôt dans ma carrière, je vendais des forfaits séminaires à des équipes de vente et à des propriétaires d'entreprises. Mes finances étaient serrées et chaque vente était importante.

Un matin, j'ai fait un exposé à un groupe de six personnes, plus le propriétaire de la société. Ils vendaient des appareils de distribution automatique. Mon exposé a été bien accueilli et le propriétaire était excité à l'idée des bénéfices qui profiteraient à son équipe aux dires des spécialistes en affaires dans mon programme de formation.

J'ai aussi expliqué au propriétaire, après qu'il eut consenti à ce que toute son équipe participe, qu'il recevrait un escompte de groupe de 20 pour cent parce que cinq personnes ou plus s'étaient engagées. Nous nous sommes serré la main et je lui ai dit qu'il recevrait notre facture détaillée du programme dans quarante-huit heures. Encore là, il a accepté et a dit que son équipe était enthousiasmée par le programme. Trois jours plus tard, le propriétaire m'a téléphoné pour dire qu'il avait tout reçu comme promis. Par contre, il avait une demande. Il a dit: «Je veux une meilleure offre que les vingt pour cent. Je veux un tiers du plein prix.»

Dur moment de décision! À ce stade de mon entreprise naissante, chaque vente comptait. L'idée de perdre plusieurs milliers de dollars après tout le temps et l'énergie que j'avais investis était une préoccupation majeure. D'un autre côté, j'avais des contrats de plusieurs commerces qui payaient pour dix à vingt-cinq personnes afin qu'elles assistent à mon programme. Aucune de ces entreprises n'avait demandé plus que les 20 pour cent de rabais.

J'ai réfléchi à cette situation pendant la nuit, avant de téléphoner au propriétaire de la petite société d'appareils de distribution automatique, pour lui expliquer que j'agirais avec malhonnêteté s'il recevait un plus gros rabais que les sociétés qui envoyaient plus de personnes que lui. Savez-vous ce qu'il a répondu?

«Qui le saura?»

J'ai réfléchi pendant un moment et j'ai répondu: «Vous le saurez et je le saurai. Je regrette, je ne peux pas.»

Il est parfois difficile de refuser un contrat d'une nouvelle entreprise. Par contre, j'ai pu profiter d'excellents conseils de mentors aguerris, qui ont tous dit: «Ne mets jamais ta réputation en jeu en créant une situation injuste envers tes clients. Le bouche à oreille est très rapide. Une mauvaise expérience peut nuire à tes affaires plus que tu ne pourrais le penser.»

Avez-vous déjà pris une entente en pensant que vous saviez de quoi il s'agissait, pour ensuite constater que les données avaient changé subitement? Comment vous êtes-vous senti dans cette situation? Vous étiez probablement contrarié, frustré, en colère et désappointé, et vous vous êtes peut-être blâmé de n'avoir pas été plus perspicace. Voici le premier point important que nous voulons vous faire comprendre: **toutes les relations rompues peuvent être reliées à des engagements non respectés**.

Cela s'applique aux affaires, au mariage, aux situations familiales, à votre banquier, à vos amis, à vos partenaires et à toute autre relation imparfaite entre deux personnes ou plus.

Avez-vous remarqué à quel point la société occidentale en particulier a plus de difficulté à respecter ses engagements de nos jours? Si vous voulez des preuves, regardez simplement les milliers d'avocats dont on a besoin pour réparer tous les dégâts. La crainte d'être poursuivi grandit de façon phénoménale dans plusieurs industries, particulièrement dans la profession médicale. C'est complètement fou. Bien sûr, la récession économique mondiale en 2008 et en 2009 peut être attribuée directement à toute une série d'ententes éthiques et morales rompues. Voici la bonne nouvelle. Vous avez une occasion unique de vous démarquer simplement en maintenant votre intégrité. Peut-être penserez-vous: «Comment maintenir constamment mon intégrité?» Voici la réponse la plus importante:

LA VRAIE INTÉGRITÉ EST BASÉE SUR LE RESPECT DE VOS ENGAGEMENTS.

Assimilez bien cette phrase. Si vous voulez sérieusement vivre à un niveau plus élevé et retirer de plus grosses récompenses, votre ténacité sera souvent mise à l'épreuve. Pensez à ceci: chaque jour, vous prenez des engagements. Chaque jour, les autres vous jugent sur la façon dont vous vous comportez après ces décisions. À quoi ressemble votre feuille de pointage au plan du respect des engagements lors d'une journée normale? Voici un indice: il n'existe pas de petits engagements.

Un de nos clients a fait cette remarque, et c'est en effet un énoncé profond. Par exemple, un vendeur téléphone pour vous inviter à un lunch demain à 12 h 15. Vous arrivez à l'heure et il se présente avec vingt-cinq minutes de retard, sans raison et sans excuses. En assumant que vous l'avez attendu, comment vous sentez-vous? Est-ce acceptable? S'il y avait une excuse raisonnable, comme un embouteillage ou un pépin au bureau, vous pourriez passer l'éponge. Mais si la chose se reproduit une deuxième ou une troisième fois? Nous voilà devant une série d'engagements non respectés. Vous êtes toujours à l'heure mais l'autre personne est en retard de façon chronique. De nos jours, avec la compétition en affaires, cette situation n'est plus tolérable.

Quand vous ne respectez pas un engagement une fois, on vous donnera probablement une deuxième chance. Quand vous ne respectez pas vos engagements à répétition, votre capital et vos valeurs sur le marché diminuent rapidement – les gens vont ailleurs. Quand vous développez l'habitude de respecter constamment vos petits engagements, les plus gros se règleront d'eux-mêmes. Faites-en une philosophie de vie. Ce faisant, vous serez récompensé au-delà de toute attente. C'est ainsi que cela se passe depuis des siècles.

Voici un autre exemple. Il s'adresse aux hommes mariés, et même si vous êtes une femme, vous vous reconnaîtrez peut-être. Votre femme vous demande de remplacer l'ampoule dans l'entrée de la maison. Vous répondez: «Oui, je vais le faire avant le lunch.» À l'heure du repas, elle n'est pas encore changée. Votre femme vous le redemande encore, poliment mais fermement. Deux jours plus tard, il n'y a pas encore d'éclairage dans l'entrée. Frustrée, elle finit par changer l'ampoule elle-même. Vous pouvez peut-être vous réjouir de vous être soustrait à ce travail et ne plus y repenser, mais voici le point: si vous évitez constamment de faire ce que vous avez dit que vous feriez, votre réputation en souffrira. La relation se

détériore graduellement, parce que des engagements plus importants ne sont pas respectés eux non plus et, dans bien des cas, le mariage finira par s'effondrer. Si la chose arrive, vous pourriez vous retrouver avec les lettres DD – dûment divorcé – à la fin de votre nom. C'est une conséquence fort sérieuse que vous pourriez regretter pendant très longtemps.

Au contraire, quand vous faites constamment ce que vous dites que vous ferez, les qualificatifs qui vous distinguent sont *sérieux* et *digne de confiance*. Quand vous pratiquez cela chaque jour, vos récompenses sont nombreuses. Elles comprennent des clients fidèles, des profits plus élevés, des relations aimantes et, le plus important sans doute, un sentiment de bien-être de savoir que vous êtes une personne très intègre. C'est une étiquette dont vous pouvez être fier. Elle vous sera effectivement très utile.

Dans des endroits reculés d'Irlande, les fermiers ont une façon traditionnelle de sceller un accord. Après la vente de quelques bovins, ils se crachent dans les mains, les frottent ensemble et scellent l'entente par une bonne poignée de main. Leur parole est leur entente – et il n'y a aucun avocat autour. C'est cette force de caractère qui engendre la confiance et le respect.

Il existe une situation où il est permis de rompre un engagement. On l'appelle la Désobéissance intelligente. Disons que, selon votre système de valeurs, vous croyez fermement qu'il est mal de blesser physiquement qui que ce soit. Un jour, vous arrivez à la maison et vous entendez crier. Vous ouvrez doucement la porte du salon et vous voyez un homme avec un fusil qui menace votre famille. Une situation potentiellement explosive. Vous intervenez en frappant l'intrus derrière les genoux avec un bâton de golf, le désarmant et désamorçant la situation. Vous savez maintenant pourquoi on l'appelle la Désobéissance intelligente!

Un autre point. N'oubliez pas qu'en temps normal, si vous éprouvez de la difficulté à respecter un engagement, il est possible de renégocier. Utilisez toujours cette option pour maintenir votre intégrité. Il suffit de quelques instants pour téléphoner et dire: «Je serai en retard de quinze minutes, est-ce que cela te dérange?» Quand vous prenez l'habitude d'être responsable de vos actes, vous vous démarquez comme un être unique. À la fin, une fois fermé le livre de votre vie, on se souviendra de ce que vous avez fait, non de ce que vous avez dit. Donc, soyez responsable de votre performance. Donnez une mesure à vos actions. Comme le dit Woody

Allen, le réalisateur de cinéma: «Une grande partie de la vie n'est qu'un acte de présence!»

Le FACTEUR Intégrité

Il existe une formule en trois parties pour vous aider à vivre avec la plus grande intégrité. Elle est simple et efficace. Nous vous mettons au défi de commencer à l'utiliser chaque jour.

1. **Quand vous dites toujours la vérité, les gens ont confiance en vous**.
2. **Quand vous faites ce que vous dites, comme promis, les gens vous respectent**.
3. **Quand vous faites en sorte que les autres se sentent spéciaux, les gens ont tendance à vous aimer**.

Les mots «comme promis» dans le deuxième énoncé sont importants. Utilisez-les dans votre correspondance régulière. Cela renforcera le fait que vous allez vraiment jusqu'au bout. Si un client vous demande de lui télécopier des informations spécifiques dans les prochaines vingt-quatre heures, commencez toujours votre lettre par: «Comme promis». Par exemple: «Comme promis, voici la soumission que vous avez demandée hier.» C'est un rappel subtil que vous respectez vraiment vos engagements, comme vous l'aviez promis.

Vous souvenez-vous des Trois grandes questions auxquelles nous avons fait référence au chapitre 5, «Développer d'excellentes relations»?

Les aimez-vous?

Avez-vous confiance en eux?

Les respectez-vous?

Le facteur intégrité jumelle ces trois questions aux principes d'Être responsable et de Respecter ses engagements. C'est une formule puissante. Apprenez à la vivre. Décidez maintenant d'établir un nouveau standard dans votre façon quotidienne de fonctionner. Ainsi, vous serez dans les trois pour cent des gagneurs. Vous attirerez davantage et de plus grandes

opportunités que vous ne l'auriez jamais cru possible. Quand vous mettez en pratique le facteur intégrité, vos clients sont plus heureux de vous recommander. Cela aura un effet direct sur vos bénéfices.

RÉFLEXIONS

À la longue, la persévérance tenace est un choix. Vous «n'avez pas besoin» de continuer à rester là à vous battre en affaires ou à la maison. Vous «n'avez pas besoin» de tenir la route pour être en santé ou riche. Vous «n'avez pas besoin» de serrer les dents et de vous reprendre en mains quand vous avez connu un échec. Votre autre choix est de jeter l'éponge et d'abandonner. Parfois, c'est un choix valable si la persévérance tenace devient dangereuse pour votre vie ou si le sacrifice est trop grand. Par exemple, est-ce qu'il est plus important de sauver votre entreprise que votre mariage et que votre famille soit ainsi brisée? Vous seul pouvez prendre une telle décision.

Nous aimons citer notre ami et mentor, Jim Rohn. Il était vraiment passé maître dans l'art de clarifier les choses et de faire de meilleurs choix. Quand une personne était tentée d'abandonner ses objectifs, Jim posait quatre questions toutes simples. Analysez vos propres réponses pendant que vous lisez les questions.

1. Pourquoi

À quoi bon? Pourquoi tant travailler? Pourquoi en faire tant? Pourquoi faire des efforts? Pourquoi continuer? Pourquoi? Bonne question!

2. Pourquoi pas?

Pourquoi ne pas devenir tout ce que vous pouvez être? Pourquoi ne pas tester vos capacités? Pourquoi ne pas réussir? Pourquoi ne pas profiter de toute l'abondance que la vie peut offrir. Pourquoi pas?

3. Pourquoi pas vous?

Pourquoi ne profiteriez-vous pas d'un merveilleux mode de vie? Des milliers d'autres le font. Pourquoi ne verriez-vous pas le monde et ne visiteriez-vous pas des lieux exotiques? Pourquoi ne profiteriez-vous pas de la liberté de l'indépendance financière? Pourquoi ne vivriez-vous pas dans une belle maison? Pourquoi ne feriez-vous pas une différence et ne seriez-vous pas un catalyseur pour aider les gens en difficulté? Pourquoi ne

vivriez-vous pas une vie intègre alors que les autres se débattent? Pourquoi ne réaliseriez-vous pas vos rêves? Pourquoi pas vous?

Finalement…

4. Pourquoi pas maintenant?

Pourquoi attendre? Pourquoi retarder? Engagez le processus immédiatement et n'arrêtez pas. Hier est parti à jamais, aujourd'hui disparaît rapidement, mais demain est prêt et il vous attend pour mettre le focus et aller de l'avant. Il n'y a pas de meilleur temps. Bientôt, les années passeront et vos souvenirs vous griseront ou vous exaspéreront. C'est votre choix!

Le prochain chapitre, *Prendre des mesures décisives*, fera en sorte que l'adrénaline se déclenchera et vous guidera vers des mesures efficaces et concentrées.

Permettez-moi de vous révéler
le secret qui m'a mené à mon but.
Ma force repose uniquement sur ma ténacité.

— LOUIS PASTEUR

PLAN D'ACTION

Le Facteur Intégrité

Répondez honnêtement à ces questions. Elles vous aideront à préparer une nouvelle façon d'agir. De plus, elles vous démontreront clairement votre niveau actuel d'intégrité et de responsabilité.

1. **Dans quels domaines de ma vie est-ce que je ne respecte pas constamment mes engagements?**

_____

_____

2. **Quel sera le prix à payer si je ne change pas? Pensez aux conséquences à long terme**.

_____

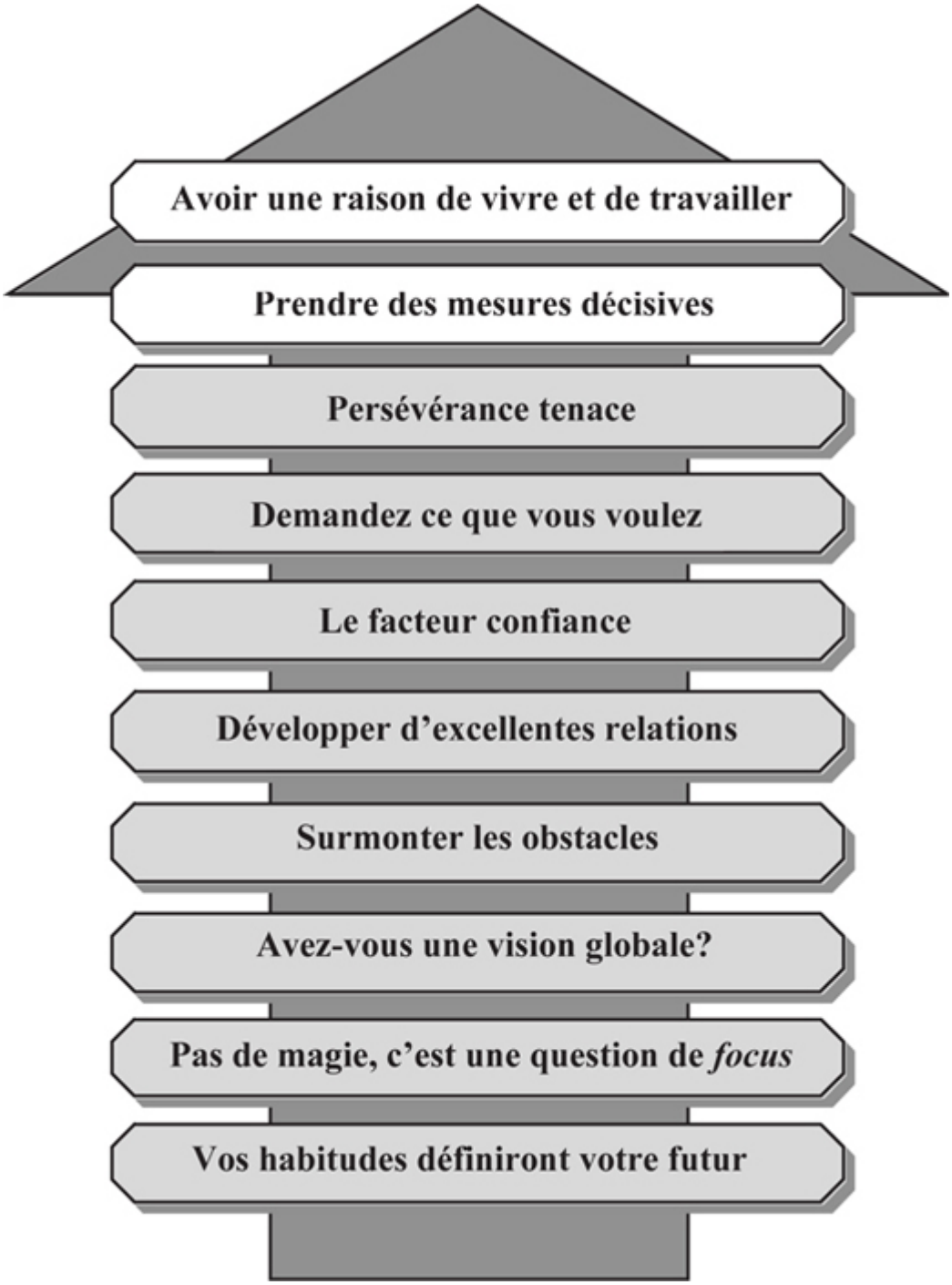
_____

_____

3. **Que dois-je changer en particulier pour profiter du mode de vie Facteur Intégrité?**

4. **Quelles récompenses spécifiques et quels bénéfices recevrai-je en faisant ces ajustements?**

C’est une chose de comprendre l’importance de l’intégrité dans votre vie; la vivre constitue un défi entièrement différent. Le prochain chapitre vous montrera comment.


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Vous touchez au but… La persévérance vous mènera au bout.

9E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Prendre des mesures décisives

«Ceux qui croient que le changement
sera confortable et exempt de conflit
n'ont pas appris leur histoire.»

— JOHN WALLACH SCOTT

Avez-vous l'habitude de reporter les choses à plus tard?

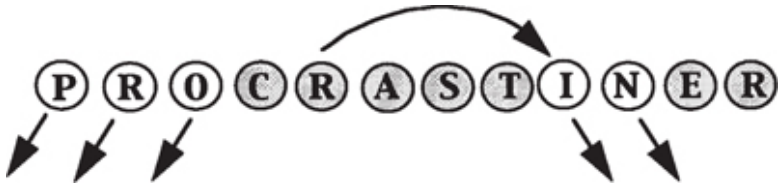
Par exemple, vous devez terminer un rapport pour la fin du mois. Au lieu de planifier de le faire en trois étapes simples, vous attendez jusqu'aux deux derniers jours et c'est la panique. D'autres gens sont affectés par votre désordre, ce qui crée encore plus de désarroi et d'anxiété. Vous finissez par terminer votre projet et vous jurez: «Jamais plus – c'est la dernière fois que je remets les choses à ce point – c'est trop stressant.» Pourtant, vous recommencez chaque fois, n'est-ce pas? Pourquoi? Parce que vous en avez l'habitude. Allez, admettez-le. Vous êtes un procrastinateur.

Si ça peut vous réconforter, vous n'êtes pas le seul. À peu près tout le monde est procrastinateur. Parfois, c'est bien, mais c'est surtout un malaise insidieux et chronique qui nuira à votre avenir.

Dans ce chapitre, vous apprendrez à vous débarrasser de cette mauvaise habitude une fois pour toutes. De toutes les stratégies dont nous avons discuté, celle qui traite de «Prendre des mesures décisives» est facile à mesurer. C'est noir ou blanc. Vous ne pourrez fuir les conséquences avec cette stratégie. Elle sépare les faibles des forts, les timides des courageux et les «parleurs» des «faiseurs».

L'esprit de décision est votre plus grand allié dans la préparation de votre cheminement de vie. La procrastination est une voleuse qui attend, déguisée, de vous voler vos espoirs et vos rêves. Pour en avoir la preuve, regardez-y de plus près.

Il y a un autre mot qui se cache dans le mot procrastiner qui devrait vous alerter quant aux dangers de ne pas agir. Pouvez-vous le voir?



Quel mot fourbe que procrastiner! Il cache le vrai mot, **castrer**, qui signifie aussi appauvrir et rendre inefficace. Comprenez-vous? Quand vous procrastinez, vous appauvrissez votre avenir, vous l'amputer. «A-Ï-Ï-Ï-E-E-E! c'est douloureux!» Vous avez raison, ça fait très mal. Désormais, quand vous vous apprêterez à procrastiner, pensez à l'image douloureuse de la castration de manière à vous choquer pour vous faire réagir.

Ed Foreman, président de Executive Development Systems, à Dallas, est un homme qui aime passer à l'action. À vingt-six ans, il était déjà millionnaire. Par la suite, il créa plusieurs entreprises prospères dans le pétrole et le gaz, le béton, le sable et gravier, et l'élevage de bétail. Il a même trouvé le temps de se faire élire au Congrès des États-Unis à deux reprises, pour représenter deux États différents, le Texas et le Nouveau-Mexique, fait unique au 20e siècle.

Aujourd'hui, il consacre son temps à partager des stratégies d'actions positives avec des dirigeants d'entreprises du monde entier. Il a une énergie contagieuse et un enthousiasme pour la vie, et il n'a pas de temps à perdre avec des gens qui s'assoient pour pleurnicher et se plaindre de ce qu'ils n'ont pas. Il a baptisé leur malaise *Syndrome du Un jour viendra*. Il a été écrit spécialement pour les procrastinateurs. On le connaît aussi sous le nom du Credo du procrastinateur.

«Un jour viendra, quand je serai grand,
quand j'aurai terminé l'école et trouvé du travail,
où je commencerai à vivre ma vie comme je l'entends…
Un jour viendra, quand l'hypothèque sera payée,
que mes finances iront bien
et que les enfants seront grands,
où je conduirai cette nouvelle voiture
et où je ferai des voyages passionnants à l'étranger…
Un jour viendra, maintenant que je suis à l'aube
de la retraite, où j'achèterai cette jolie autocaravane

et je parcourrai notre beau pays, et je verrai
tout ce qu'il y a à voir… un jour viendra.»

— ED FOREMAN

Un jour, après une vie entière à penser «un jour viendra» et à regretter «un jour viendra», ces procrastinateurs arrivent à la fin de leur vie. La seule phrase qui les habite au moment de la mort est: «Si seulement j'avais fait ce que je voulais vraiment faire, ma vie aurait été bien différente.» Ils pensent tristement aux occasions ratées. «Si seulement j'avais investi 10 pour cent de mes gains mensuels.» «Si seulement j'avais fait attention à ma santé.» «Si seulement j'avais acheté ces actions de 100 dollars lorsqu'elles se vendaient un dollar.» «Si seulement j'avais osé et lancé ma propre entreprise.» Hélas! il est maintenant trop tard. Et un autre procrastinateur termine sa vie, rongé par les remords, la culpabilité et l'insatisfaction.

Méfiez-vous, cher lecteur, le *Syndrome du Un jour viendra* est un piège fatal. La vie est trop courte pour ne pas en profiter au maximum. L'indécision et l'incertitude vous confineront dans un monde de «si seulement». Ce n'est pas ce que vous souhaitez, n'est-ce pas? Alors, préparons un plan d'attaque solide qui vous garantira une vie remplie d'actions positives et d'expériences uniques et mémorables.

LES:

On m'a accusé plus d'une fois de tout remettre à plus tard, surtout mon aimable femme, Fran. Puisque dans ce chapitre on traite de prendre des actions décisives, il faut nécessairement faire une mise à jour. En résumé, je me suis amélioré! Par contre, je ne suis pas guéri. En réalité, j'ai fait une découverte importante. Nous avons tous une manière différente d'agir quand il faut que les choses soient faites. Dans mon cas, la découverte capitale était axée sur de nouvelles idées. Je crois qu'un autre de mes mentors, Dan Sullivan, a été le premier à m'inculquer cette notion dans l'esprit.

Voici comment je fonctionne. Quand surgit dans ma tête une nouvelle idée pour mes affaires, ce qui arrive souvent, je griffonne immédiatement quelques pensées initiales sur papier. Je n'y pense plus pendant quelques jours. Quand je relis mes notes, il se produit une ou deux choses.

Je chiffonne le papier et je dis: «Quelle absurdité, qu'est-ce qui m'a pris de penser à cela?» et je l'enlève de mon esprit pour de bon.

Le deuxième scénario est le suivant: je commence à jongler avec l'idée.

Si un flot d'énergie apparaît, je finis généralement par écrire deux ou trois pages de notes avec un plan d'action précis. Les vraies bonnes idées me procurent une montée d'adrénaline. Puis, je laisse l'idée mariner. Cette étape dans mon procédé unique peut durer jusqu'à un an. Maintenant, ayant agi de la sorte maintes fois dans les dernières années, je sais que cette étape d'incubation est très importante. Ce n'est pas remettre à plus tard. Une occasion finit par se présenter et je constate qu'il y a une très bonne corrélation avec mon idée. Le déclencheur est l'arrivée d'une nouvelle relation d'affaires, quelqu'un qui a un grand rêve et qui a besoin d'aide. Ma nouvelle idée semble y correspondre parfaitement. Puis, la magie opère. Il y a une énergie qui enflamme l'idée et je me précipite dans l'action tout feu tout flamme! En passant, je ne gagne pas toujours haut la main dans ces situations, mais la plupart du temps, je franchis un autre palier de réussite.

NOTE: C'est ma façon de procéder. Vous devez trouver votre propre façon unique pour que les choses arrivent. Gardez la trace de chaque étape de votre processus et servez-vous-en pour vous aider, surtout quand vous arrivez à une croisée des chemins concernant votre avenir. Assurez-vous aussi de bien faire la différence entre des atermoiements apathiques – une très mauvaise habitude – et un processus bien défini qui mène ultimement à des avantages importants.

Quatre bonnes RAISONS pour lesquelles vous procrastinez

Examinons d'abord les raisons pour lesquelles les gens sont procrastinateurs. Ensuite, nous vous apprendrons comment vous débarrasser de ce problème irritant. Si vous n'êtes pas un procrastinateur, lisez quand même le reste de ce chapitre, au cas où l'envie vous en viendrait un jour. Vous apprendrez d'excellentes techniques qui vous rendront encore plus résolu que vous ne l'êtes.

Il y a quatre bonnes raisons qui peuvent vous rendre *procrastinateur*.

1. Vous vous ennuyez

C'est une réalité. Il nous arrive à tous de temps à autre de manquer d'enthousiasme. Parfois, notre travail devient routinier et nous finissons par le faire machinalement. Comme nous l'avons déjà dit, les entrepreneurs sont particulièrement reconnus pour ceci. Après que l'excitation du lancement d'un

nouveau projet s'est dissipée, ils ont besoin d'un nouveau défi, quelque chose qui maintiendra leur intérêt.

Comment combattre l'inertie? Voici quelques suggestions: d'abord, reconnaissez que vous vous ennuyez. Soyez bien conscient de ce que vous ressentez, de votre énergie qui baisse et de votre manque d'enthousiasme pour terminer des projets. Vous vous sentez peut-être fatigué sans pourtant dépenser beaucoup d'énergie physique. (Si vous êtes particulièrement fatigué, consultez votre médecin. Il pourrait y avoir une raison médicale à votre léthargie ou à votre manque de dynamisme.)

Posez-vous quelques questions et répondez très franchement. Ce que je fais m'ennuie-t-il? (La réponse à cette question est «oui» ou «non».) Qu'est-ce qui fait que je m'ennuie? Qu'est-ce qui pourrait me redonner de l'énergie?

Les dirigeants prospères entretiennent leur enthousiasme en se lançant constamment dans de nouveaux projets et de meilleures occasions d'affaires. Ils ne cessent d'augmenter le niveau de leurs attentes et ne sont jamais satisfaits d'un travail routinier qui ne présente aucun défi ou ne demande pas d'ingéniosité. Ils adorent prendre de nouveaux risques et la possibilité qu'ils pourraient frapper un coup de circuit majeur. De plus, l'incertitude rend la chose plus attrayante!

Une façon de relancer vos énergies serait de penser à viser de plus grosses transactions et à préparer ce qu'il faudrait pour produire ce genre de revenus. Il y a deux possibilités. Vous pourriez vendre plus de votre produit ou service à vos clients existants. Vous pourriez aussi partir à la chasse de plus gros clients. Imaginez que vous signiez des contrats qui sont deux ou trois fois plus importants que ceux que vous avez signés jusqu'à maintenant. Commencez à élargir votre vision.

Pour y arriver, il vous faudra évidemment une nouvelle série de contacts et de connaissances. Vous devrez également faire preuve de plus de créativité et d'innovation. La créativité génère de l'énergie et l'innovation fait surgir l'adrénaline. Soudain, vous avez des objectifs beaucoup plus grands et une nouvelle excitation commence à envahir le bureau.

Prenez garde, car c'est très contagieux! Bientôt, toute votre équipe se lancera droit devant, avec une toute nouvelle motivation et de nouvelles initiatives. Soudain, la vie est de nouveau amusante et vous êtes dans une période faste. Au revoir ennui, bonjour plus grosses cibles et revenus encore plus intéressants.

2. Vous êtes débordé de travail

Souvent les gens sont procrastinateurs parce qu'ils laissent les choses s'accumuler au lieu de s'occuper d'une tâche à la fois et de la terminer. Ça peut commencer par une petite chose qui ne s'est pas faite parce que ce n'était pas le bon moment, ou que vous n'en aviez pas envie.

Puis, survient une autre chose et vous la remettez aussi à plus tard. Vous avez maintenant deux choses à faire. Prises séparément, aucune de ces tâches n'est trop lourde à accomplir; mais en les additionnant, elles créent une résistance. Vous finissez par les remettre toutes les deux à plus tard. Après un certain temps, une liste croissante d'une douzaine de tâches a été remise à plus tard et la procrastination apparaît dans toute son horreur. C'est elle qui prend maintenant le contrôle sur vous. Bientôt, vous avez tellement de choses à faire que vous vous sentez accablé à la seule pensée de vous y mettre. Alors, vous ne le faites pas. Si vous vous reconnaissez dans ce portrait, ne vous découragez pas. Il y a des moyens de vous aider à surmonter ces obstacles. Nous vous montrerons comment avant la fin de ce chapitre.

3. Vous n'appréciez vraiment pas votre travail

Ce dilemme comporte deux faces. D'abord, nous devons tous faire certaines choses que nous n'apprécions pas. C'est une des règles du jeu si vous voulez devenir plus prospère. Vous n'aimez peut-être pas cela, mais c'est ainsi. Par exemple, vous n'aimez peut-être pas faire des choses banales comme la paperasse ou la tenue de livres, mais il est difficile de se soustraire totalement à ces tâches, même si vous savez très bien déléguer. Notre ami Ed Foreman a fait une recherche sérieuse sur ce sujet. Voici ce qu'il a découvert: les gens qui réussissent font les choses que ceux qui ne réussissent pas n'aiment pas faire. Ils n'aiment pas faire certaines de ces choses, eux non plus, mais ils les font quand même. C'est un point fondamental et vous devez bien le comprendre.

D'autre part, il est possible que vous soyez prisonnier d'un emploi médiocre ou d'une carrière qui ne vous permet pas d'utiliser vos plus grands talents. Si c'est le cas, cherchez une occasion de les faire valoir. La vie est trop courte pour rester prisonnier d'un travail que vous n'aimez pas. La plupart du temps, votre travail devrait vous stimuler et vous donner de l'énergie. Pourquoi continuer à faire quelque chose qui draine votre énergie et n'est pas épanouissant pour vous?

La plupart des gens ne bougent pas par besoin de sécurité, ou parce que la seule pensée d'entreprendre quelque chose de différent les effraie. Le

changement est en dehors de leur zone de confort et intimidant. Eh bien, voici la réalité: les plus grandes satisfactions dans la vie se trouvent en dehors de votre zone de confort. Apprenez à vivre avec ça. La peur et le risque sont des préalables si vous voulez profiter d'une vie de succès et d'aventures.

4. **Vous êtes facilement distrait, ou purement et simplement paresseux!**

Il y a peu à dire à ce sujet. Soyez franc. Si vous évitez de passer à l'action parce que vous préférez vous installer confortablement chaque soir pour regarder des reprises de films à la télévision, il y a peu de chances que vous profitiez d'une vie d'aisance de sitôt. L'essentiel de tout cela? Pour réussir, il faut des efforts, de la ténacité et du *focus* dans nos actions. La paresse ne fait pas partie de l'équation. C'est une substance interdite.

PRENDRE DES DÉCISIONS de façon résolue

En règle générale, la procrastination a pour cause le manque de motivation. Il est plus facile de remettre les choses à plus tard que de les faire d'une manière résolue. Il est important de vous rendre compte que vous entrez dans une spirale descendante d'inactivité. Quand vous vous en rendez compte, ayez une petite conversation avec vous-même et cherchez résolument une façon de vous en sortir.

Il y a essentiellement deux façons principales de vous motiver: vous pouvez craindre les conséquences de ne pas agir; ou vous pouvez vous stimuler à l'idée des récompenses et des avantages que vous obtiendrez en étant proactif.

Vous devez garder ces deux images bien vivantes, une négative et une positive. Demandez-vous: «Qu'est-ce que je veux réellement – un avenir où j'aurai toujours de la difficulté à joindre les deux bouts, ou une vie de prospérité, de joie et de satisfaction?» Plus ces deux images seront frappantes, plus vous deviendrez résolu. Ne vous laissez pas endormir par un faux sentiment de sécurité. Quand vous entendez cette petite voix destructrice vous murmurer à l'oreille «Remets-le à demain, à la semaine prochaine, au mois prochain ou à l'an prochain», rappelez-vous immédiatement ces deux images sur votre écran vidéo mental. Quelle image voyez-vous si vous ne vous mettez pas à l'œuvre? Voulez-vous avoir une longue liste de «si seulement» quand vous évaluerez votre vie? Évidemment pas! Comprenez clairement ceci et ressentez la douleur de votre castration. (Non, ce n'est pas une erreur d'impression!)

Maintenant, tournez le bouton et regardez l'autre image. Cette fois, voyez toutes les récompenses et les avantages qui se sont matérialisés simplement parce que vous avez agi sans réserve. Régalez-vous de cette image. Fixez-la dans votre esprit. Ressentez cette impression de satisfaction. Sentez-vous bien parce que vous vous êtes stimulé vers un plus haut niveau de performance. Voici un exemple formidable de ce dont nous parlons.

MARK:

L'un des meilleurs que j'ai rencontrés pour prendre des décisions est un jeune homme, Cameron Johnson. Avant même d'avoir vingt et un ans, il avait démarré douze entreprises, toutes sur Internet. Je le laisse vous raconter son histoire étonnante.

«J'ai démarré ma première entreprise à neuf ans. C'était une petite société d'imprimerie appelée: *Cheers & Tears Printing Company*, et j'imprimais des cartes de souhaits, du papier à lettres, tout ce que je pouvais imprimer avec mon ordinateur et mon imprimante. J'ai gardé cette entreprise plusieurs années.

«J'ai ouvert mon premier compte bancaire à l'âge de dix ans. Mes parents ont essayé de m'aider en m'enseignant l'importance d'économiser de l'argent et celle de l'éducation financière. À douze ans, j'ai commencé à vendre des *Beanie Babies* sur Internet. Cette année-là, pour mon treizième anniversaire, j'ai réalisé 50 000 $ de profits en vendant des *Beanie Babies* sur un site Web que j'avais créé, et aussi sur eBay et partout où je pouvais les vendre. Je suis devenu l'un des plus gros détaillants en ligne des *Beanie Babies*. Mon site Web, *Beanie Wholesale*, vendait à des centaines de détaillants du pays et à des consommateurs dans le monde.

«À notre période de pointe, j'expédiais quarante commandes par jour et j'entreposais cinq mille *Beanie Babies* dans une penderie dans le sous-sol de mes parents (je payais 75 $ de loyer par mois pour l'utiliser). Chaque jour après l'école, je revenais à la maison pour prendre toutes les commandes de la veille. Avant d'aller me coucher, je remplissais toutes les commandes et je les mettais dans des boîtes, j'imprimais les étiquettes d'envoi et je faisais toutes les factures. C'était mon entreprise quand j'avais douze et treize ans.

«À quinze ans, j'ai démarré une société de publicité en ligne appelée surfingprizes.com, qui fournissait des publicités qui défilaient au haut de la fenêtre de navigation des utilisateurs du Web. J'ai lancé cette entreprise avec deux autres adolescents. Nous étions aussi devenus partenaires avec

quelques autres sociétés de publicité en ligne et nous placions quinze millions d'annonces par jour après seulement six mois de fonctionnement. Nous avions 200 000 clients et nous générions 15 000 $ par jour. Nous recevions des chèques de l'ordre de 300 000 $ et 400 000 $ par mois pour nos parts du revenu total.

«À dix-sept ans, j'étais propriétaire d'une société Internet appelée *Emazing Sites*. Nous étions une société de portefeuille pour de nombreuses propriétés importantes sur le Web, dont l'une s'appelait InternetProfiles.com. Je gérais beaucoup d'entreprises différentes. À l'époque, nous avions une société de design Web où nous pouvions créer des sites Web pour différentes sociétés. J'ai géré cette entreprise pendant plusieurs années jusqu'à ce que je finisse par la fermer.

«Puis, je suis allé à l'université à Virginia Tech. J'y ai démarré une société pendant mon premier semestre, appelée Certificate Swap. Quatre-vingts pour cent des Américains achetaient ou recevaient une carte-cadeau; mon objectif était d'avoir un point de vente pour se débarrasser des cartes-cadeaux que l'on ne voulait pas. CertificateSwap.com a permis à des personnes de venir sur notre site Web et d'inscrire leurs cartes-cadeaux à vendre. Supposons que vous aviez une carte d'une valeur de cent dollars; vous l'inscriviez en vente pour quatre-vingt-cinq dollars. Quelqu'un était heureux d'acheter ce certificat de cent dollars pour quatre-vingt-cinq dollars, et vous étiez heureux d'obtenir quatre-vingt-cinq dollars que vous pouviez dépenser ailleurs. Ainsi, nous mettions en contact des acheteurs et des vendeurs, tout comme eBay. J'ai quitté l'université et j'ai mobilisé du capital-risque pour cette entreprise, et finalement, j'ai refusé une offre de capital-risque de dix millions de dollars en raison de diverses contingences. Je suis passé à autre chose, mon partenaire et moi avons vendu l'entreprise, et nous avons obtenu un très bon rendement en seulement quelques mois de fonctionnement. C'était mon entreprise à dix-neuf ans. Il y en a eu plusieurs autres par la suite.

«Le plus beau de la technologie de l'information (TI), c'est que nous pouvons tous concurrencer sur un pied d'égalité. Pensez au temps où les cellulaires n'existaient pas. Pensez à quel point cela a accéléré les affaires. Pensez à ce qu'ont apporté les courriels. Pensez à la façon dont vous pouvez maintenant virtualiser votre entreprise, vous pouvez avoir un numéro 800 et ce numéro 800 peut sonner dans une boîte vocale et ces boîtes vocales peuvent vous être transférées par courriel. C'est la façon dont je fonctionne. J'ai un numéro 800 pour mon bureau et mes boîtes

vocales qui arrive directement à mon ordinateur comme un dossier courriel, comme un dossier vocal, alors je peux être à la plage à Cancun et écouter mes messages, gérer mes affaires, et je n'ai pas besoin de louer un bureau. Je n'ai pas besoin de faire de la fabrication. Je n'ai besoin de rien.

«Chaque fois qu'il me venait une idée pour l'Internet, je la notais et plus tard je faisais des recherches sur cette idée pour savoir (1) si cette idée existe déjà, (2) si elle n'existe pas, est-ce que je peux la créer, la mettre sur le marché et la monétiser?

«Si elle existe déjà, est-ce que cette entreprise fait de l'argent? **Ce n'est pas parce qu'elle existe déjà que vous devriez abandonner votre idée.** ***La concurrence est une bien belle chose***. Alors, si quelque chose existe déjà, c'est donc que votre idée a du sens. Cela veut dire que vous êtes sur une bonne piste et qu'il y a peut-être une façon de l'améliorer ou de la commercialiser à moindre prix ou plus rapidement, ou plus facilement.

«Un grand nombre de ces entreprises sur Internet pourraient rapporter gros, ou elles pourraient avoir des millions d'utilisateurs, mais elles ne font pas de profit. Toutes mes entreprises ont été profitables, mais c'était parce qu'elles étaient beaucoup plus petites. J'ai toujours pensé qu'il fallait commencer petit. J'ai toujours cru que je devais investir mon propre argent, sans accepter d'investissement de l'extérieur et commencer avec, littéralement, parfois cinquante dollars, parfois cinq cents dollars, jamais plus que des milliers de dollars pour démarrer une de mes entreprises. C'est donc quelque chose qui peut se multiplier, car même si j'ai trouvé de l'argent et qu'on m'a offert du capital-risque pour l'une de mes entreprises, j'ai refusé.

«Je n'ai jamais emprunté des millions de dollars, et je n'ai jamais consenti de prêt. Je n'ai jamais eu de dettes et j'ai toujours commencé petit. Tout s'est fait par étapes; chaque entreprise a été juste un peu plus grosse que la précédente, et je crois que cela m'a aidé à réussir. Même si aujourd'hui j'ai vingt-quatre ans, mon succès n'est pas venu du jour au lendemain. J'ai travaillé pendant quinze ans, alors la plus belle partie de ma vie a été consacrée à mes affaires, et c'est pourquoi je suis où je suis aujourd'hui.»

Le message est clair: que vous travailliez sur un petit projet ou sur un objectif majeur, persévérez pour pouvoir célébrer son aboutissement. Assurez-vous que vous n'êtes pas une de ces personnes frustrées qui traversent la vie avec l'étiquette «Ne finit rien».

Pour vous assurer que vous n'aurez absolument aucune excuse pour votre indécision, nous allons maintenant vous révéler deux formules éprouvées qui vous aideront à résoudre tout problème futur qui demandera de passer à l'action.

La FORMULE RD-DA

Ceci vous aidera à demeurer vigilant quand vous entrerez dans les eaux inconnues du futur. Avant de prendre toute décision importante, nous vous recommandons d'utiliser l'acronyme RD-DA expliqué ci-après comme guide. Vous pouvez même l'utiliser quotidiennement pour vous aider à garder le focus. Si vous n'êtes pas certain d'une décision, dites simplement RD-DA à voix haute pour vous ramener à votre bonne habitude. Cela fonctionne!

1. Réfléchir

Comme nous l'avons déjà dit, il est essentiel de prendre du temps pour réfléchir. La réflexion vous permet un temps d'arrêt pour que vous puissiez considérer toutes vos options. «Est-ce que cela m'aidera à atteindre mon objectif majeur plus efficacement?» «Pourquoi je veux faire cela?» «Quels seront les avantages spécifiques que je retirerai de cette action?» «Quel sera le prix à payer si ça ne fonctionne pas?» «Combien de temps me faudra-t-il vraiment pour ceci?» Plus vous êtes conscient avant de prendre une décision importante, moins vous risquez de faire des erreurs. Prenez le temps de réfléchir. Faites comme les pilotes d'avion et dressez une liste de vérification infaillible pour vous guider chaque fois.

2. Demander

Posez de bonnes questions axées sur le *focus*. Apprenez tout ce que vous devez savoir pour prendre une décision intelligente et informée. Demandez à d'autres personnes, à vos mentors, ou à des gens qui ont des connaissances et de l'expérience dans ce domaine. Plus la décision sera importante, plus vous devrez prendre le temps de tout vérifier. Cela ne veut pas dire analyser à n'en plus finir. Ce n'est qu'après avoir recueilli assez d'information de sources variées que vous serez prêt à passer à la prochaine étape de la formule.

3. Décider

Dressez la liste des pour et des contre. Notez les conséquences négatives si vous ne prenez pas de décision. Comparez-les avec les avantages positifs d'aller de l'avant.

Ensuite, prenez une décision ferme à propos de ce que vous allez faire. La moitié du travail consiste en la prise de décision. Les procrastinateurs chroniques sont insatisfaits de leur vie parce qu'ils ne prennent pas la décision d'aller de l'avant. Après quelque temps, il devient inconfortable d'être assis entre deux chaises. Si vous ne faites pas attention, vous risquez de tomber entre les deux.

4. Agir

Après avoir bien réfléchi, recueilli l'information nécessaire et pris votre décision, le temps est venu de passer à l'action. C'est la partie la plus importante de la formule RD-DA. Plusieurs personnes passent leur vie sur le mode PRÊT au lieu de PRÊT, PARTEZ! Vous devez partir. Donnez-vous un coup de fouet pour passer à une action ciblée. Faites d'abord le premier pas. Lentement, vous prendrez de la vitesse. Comme la traditionnelle boule de neige qui descend une pente, vous ne pourrez plus vous arrêter après la première poussée. N'oubliez pas que les plus grandes récompenses dans la vie ne se matérialisent que lorsqu'on agit.

JACK:

Comme visionnaire, je peux reconnaître les occasions et les solutions avant beaucoup d'autres personnes.

Je ne sais pas si c'est un talent acquis ou un don, mais j'ai toujours pu voir dans quelque organisation ou entreprise les façons de l'améliorer. Je me souviens d'avoir travaillé dans une usine de la General Electric quand j'étais à l'université, et d'avoir noté dix façons d'améliorer la chaîne de montage. Je crois par contre que l'important est de se poser les bonnes questions. La qualité de la question que vous vous posez détermine la qualité des résultats et la qualité de votre degré de conscience. Pour ce faire, demandez-vous toujours: «Comment améliorer ceci?»

L'une des grandes questions que j'ai apprises il y a plusieurs années était de me demander pour chaque situation: «***Quelle opportunité y a-t-il dans cette situation?»***

Cela pourrait être une occasion de grandir ou d'acquérir de la patience. Cela pourrait être une occasion de développer de la persévérance ou une occasion d'offrir un service qui est nécessaire à ce moment-là. Identifiez les tendances et où elles mènent. Portez attention et vous découvrirez de nouvelles opportunités.

Quelqu'un m'a demandé un jour: «Où avez-vous pris l'idée des *Bouillon de poulet*?» Ce n'était pas vraiment mon idée. Elle m'est venue quand les gens demandaient continuellement: «Est-ce que cette histoire paraît quelque part dans un livre?» Tout ce que j'ai fait a été de porter attention au fait que les gens voulaient ces histoires dans un livre. En essence, il s'agit simplement d'être conscient et de toujours porter attention aux questions.

Voyons si mon idée d'utiliser un aiguillon à bestiaux augmentera la productivité des employés.
ZAP!
SCOTT ADAMS
Note à moi-même: Tenir l'aiguillon par le bout en caoutchouc.

DILBERT, reproduit avec l'autorisation de United Feature Syndicate, Inc.

Parlons d'ARGENT

Il est évidemment important d'atteindre vos objectifs financiers chaque année, particulièrement si vous vivez dans une société où les prix augmentent sans cesse. Si votre famille compte des adolescents, vous savez de quoi nous parlons!

Les nouvelles perturbations des marchés financiers dans le monde demandent encore plus de prudence afin d'assurer la prospérité future.

L'analyse complète des stratégies monétaires et de placement dépasse de beaucoup le cadre de ce livre. Nous avons cru qu'il serait bon de partager avec vous quelques notions fondamentales telles que nous les percevons. Cela fait partie de votre éducation dans le domaine de la prise de décision active.

Que signifie l'argent pour vous?

Nous avons tous nos croyances à propos de l'argent. Contrairement à ce que certains croient, l'argent n'est pas la source de tous les maux. Si c'était vrai, à peu près tous les organismes à but non lucratif, œuvres caritatives ou églises cesseraient d'exister. Cependant, un amour démesuré de l'argent, jusqu'à l'exclusion de tout le reste, crée bien de l'anxiété.

Fondamentalement, il y a trois choses dans la vie qui peuvent vous ruiner:

1. Le pouvoir – observez les dictateurs et les mégalomanes de ce monde.
2. Le sexe – habituellement avec de trop nombreuses personnes, l'exemple premier étant les politiciens, et les célébrités.
3. L'avidité – la recherche malsaine de trop d'argent, souvent aux dépens de quelqu'un d'autre. Pensez aux banques, aux gouvernements dictatoriaux, et aux victimes du fiasco des prêts hypothécaires à risque.

Pour bien comprendre votre sentiment réel au sujet de l'argent, posez-vous quelques questions simples. Par exemple: Est-il correct d'avoir beaucoup d'argent? Quelles habitudes, reliées à l'argent, se sont manifestées dans ma vie jusqu'ici? Est-ce que je gagne et accumule l'argent avec plaisir ou ai-je tendance à me saboter quand les choses vont bien de façon inattendue?

Nous avons ajouté un excellent questionnaire sur l'argent à la fin de ce chapitre qui vous aidera vraiment à mieux identifier votre réalité financière. Assurez-vous de le compléter.

Voici quelques autres réflexions concernant les systèmes de croyances à propos de l'argent. Certaines personnes ont été élevées dans un milieu très économe où faire des économies de bouts de chandelles était un mode de vie naturel. D'autres se sont fait dire par leurs parents et autres figures d'autorité que l'argent était «sale». Vous avez déjà entendu: «Ne mets pas d'argent dans ta bouche, c'est sale!»

Certains, plus chanceux, ont été élevés dans un milieu où on valorisait une bonne éthique du travail, et où l'argent était sagement dépensé et investi. Il y

avait aussi un élément de plaisir sans être trop frugal.

L'argent va vers ceux qui l'attirent

À notre avis, l'argent n'est qu'une récompense pour services rendus. Si vous donnez un excellent service et que vous apportez une valeur significative aux gens qui vous entourent, l'argent suivra. En conséquence, pour attirer plus d'argent, vous devez être attirant, en ce sens que les gens préféreront vos produits ou services à ceux de vos concurrents. En somme, il faut toujours *centrer son attention* sur la création d'une plus-value. Faites ce qu'il faut pour que ce que vous offrez sur le marché soit le meilleur. L'histoire de Apple, Inc. mentionné dans un chapitre précédent est un très bon exemple de cet état d'esprit.

Si vous avez des difficultés financières et que vous aimeriez augmenter de façon significative votre valeur nette, comprenez bien ceci: vos habitudes par rapport à l'argent sont la cause principale de votre statut financier. Ainsi, si vous n'avez jamais eu l'habitude d'épargner ou d'investir, vous pourriez en éprouver les conséquences en ce moment. Si vous dépensez toujours plus que vous ne gagnez, vous aurez inévitablement des difficultés un jour. Ceux qui gagnent 50 000 $ par année ont des habitudes de 50 000 $. Ceux qui gagnent 500 000 $ ont des habitudes de 500 000 $. C'est une vérité absolue.

Pour changer vos habitudes, vous devez d'abord accepter votre situation financière actuelle. Il ne sert à rien de nier l'évidence! La prochaine étape vers l'indépendance financière est d'en faire un sujet d'étude. Faites vos devoirs. Apprenez comment l'argent circule, comment il augmente et croît et, surtout, qui est vraiment habile pour l'attirer.

Il y a sans doute des gens dans votre quartier ou votre ville qui ont gagné beaucoup d'argent. Découvrez comment ils ont fait. Soyez créatif. Soyez courageux. Allez jusqu'à oser prendre rendez-vous avec eux. De plus, vous devez avoir un conseiller financier ou une équipe de conseillers brillants pour vous aider et vous soutenir. Informez-vous. Identifiez le meilleur. Encore une fois, faites vos devoirs. *Focalisez votre attention*. La plupart des gens ne font pas ce genre d'effort. Pour eux, il est probablement plus facile de regarder la télévision tous les soirs que de créer un avenir financier solide dont leur famille pourra profiter plus tard quand ils voudront se reposer à l'âge de la retraite.

Les règles de base pour la création de la richesse

Nous allons maintenant vous présenter deux vétérans fortunés – Sir John Templeton et Art Linkletter – et partager avec vous leurs listes des *TOP-10* façons de créer une prospérité illimitée. Nous avons choisi ces personnes à cause de leur intégrité et de leur capacité à accumuler de l'argent. Vous serez peut-être surpris de la simplicité de leurs découvertes. Étudiez chacune d'elles soigneusement. Leurs idées pourraient accélérer de plusieurs années votre ascension vers la richesse.

D'abord, Sir John Templeton, le fondateur du *Templeton Group*, est un légendaire gestionnaire d'une société d'investissement. Son génie de gestionnaire financier a rendu riches des milliers d'investisseurs dans le monde entier. Les dix principes qui suivent sont le cœur et l'âme de son succès incroyable.

1. Pour parvenir au succès, ne soyez ni un optimiste ni un pessimiste, mais un réaliste avec une nature ambitieuse.
2. Estimez-vous heureux de pouvoir vous enrichir, ainsi que vos voisins, d'abord spirituellement et ensuite financièrement.
3. Les dettes, personnelles ou collectives, ne devraient pas vous empêcher d'investir dans votre avenir. Visez à vous libérer de vos dettes.
4. Investissez dans plusieurs endroits différents – la diversité assure certainement la sécurité.
5. L'argent devrait servir beaucoup plus qu'à se reproduire lui-même.
6. N'oubliez pas que la patience est une vertu.
7. Si vous voulez prospérer, analysez avant d'investir.
8. N'oubliez jamais que le secret pour s'enrichir soi-même est d'enrichir les autres.
9. Cherchez à être meilleur ne signifie pas que vous soyez le meilleur.
10. Créez votre succès avec un seul mot – *Amour*.

SOURCE: *Les dix règles d'or du succès financier*

Art Linkletter est probablement mieux connu comme fantaisiste et une personnalité du monde du spectacle. Bébé, il a été abandonné puis adopté par un ministre du culte dans la petite communauté de Moosejaw, en Saskatchewan, au Canada. Son émission bien connue, *House Party*, sur le réseau CBS, a été une de celles qui ont duré le plus longtemps à la télévision.

Art Linkletter est aussi un homme d'affaires astucieux qui est directement impliqué dans des douzaines d'entreprises prospères. Voici les plus importantes idées d'Art pour créer la richesse et le succès.

1. Je ferai le travail qui me plaît. On ne vit qu'une fois, faisons donc ce que nous aimons.
2. Sur ma route, il y aura toujours des difficultés, des échecs et des défis.
3. La marge entre la médiocrité et le succès est très mince en termes de temps et d'effort supplémentaire par rapport à ce qui est attendu.
4. J'utiliserai mes contacts chaque fois que je le pourrai pour ouvrir la porte aux nouvelles occasions, mais je m'assurerai de travailler quand la porte sera ouverte pour moi.
5. Je reconnaîtrai mes propres faiblesses et je serai constamment vigilant, et je trouverai des gens qui excellent dans les domaines où je suis faible.
6. Je considérerai qu'une occasion de progresser est plus importante que l'argent immédiat et les avantages divers d'une situation.
7. J'étendrai toujours un peu au-delà de ma zone de confort mes habiletés et objectifs, tout en demeurant raisonnable.
8. J'apprendrai de mes échecs, pour ensuite les laisser derrière moi.
9. Je suivrai la Règle d'or. Je ne signerai pas une entente qui risque de léser, de tricher une autre personne ou d'en abuser.
10. J'utiliserai l'argent des autres à condition d'être certain que cet argent peut croître plus rapidement que le coût des intérêts. Je ne serai pas cupide.

Pour terminer, permettez-nous d'ajouter, nous aussi, nos propres stratégies les plus importantes sur lesquelles nous mettons notre *focus*.

JACK:

- Faites ce que vous aimez avec passion et excellence, et l'argent suivra.
- Lisez le plus possible, participez à des séminaires, écoutez des enregistrements audio et vidéo instructifs et mettez en pratique ce que vous apprenez.
- Étudiez les lois universelles du succès, de la prospérité et de l'abondance.

- Donnez un pourcentage de vos revenus à votre église et à vos œuvres caritatives préférées.
- Cherchez toujours à vous améliorer dans tout ce que vous faites.

MARK:

- Décidez de devenir financièrement indépendant et votre subconscient prendra les dispositions qu'il faut. Traduisez votre décision dans un plan: «Je gagnerai…»
- Créez une affirmation sur votre téléphone intelligent, votre iPad ou votre écran de veille où il est écrit: «Je suis si heureux d'être…» (en voie de devenir millionnaire; d'augmenter mes revenus de 50 pour cent par année; de rencontrer un nouveau client potentiel chaque jour; de vendre X unités du produit Y chaque jour; ou votre but, quel qu'il soit.) Lisez cette affirmation au petit-déjeuner, au déjeuner, au dîner et avant de vous endormir, au point de ne plus faire qu'un avec l'idée, et elle finira par devenir réalité.
- Aimez votre travail ou votre gagne-pain, et laissez-le vous aimer en retour. J'aime parler, écrire, créer, penser, faire de la promotion et du marketing et, parce que j'aime ces choses, elles prospèrent.
- Créez une équipe de rêve de collègues qui pensent comme vous et qui vous aideront à réaliser maintenant vos espoirs.
- Rendez souvent service avec amour et un cœur joyeux.

LES:

- Mettez le *focus* sur ce que vous faites le mieux. Aspirez à devenir un leader dans votre domaine de compétence. Mes propres talents sont ceux de conseiller, d'écrire et de créer des produits qui permettent de développer la conscience de soi.
- Recherchez les occasions spécifiques qui viennent compléter et étendre vos plus grandes forces. J'ai créé le *Power of Focus Coaching Program* [Programme de formation *La Force du Focus*] pour les entrepreneurs et les leaders parce que je peux facilement m'identifier à leurs défis.
- Investissez d'abord dans votre propre affaire. Évitez les domaines et les secteurs que vous connaissez peu. C'est la raison qui a fait que Warren Buffet a si bien réussi.

- Entourez-vous de mentors financiers géniaux comme nous vous l'avons déjà suggéré. Les gens que vous connaissez sont au moins aussi importants que les choses que vous connaissez.
- Développez et gardez de simples habitudes financières. Investissez 10 pour cent de votre revenu à chaque mois. Ne dépensez pas plus que vous ne gagnez. Sachez où va votre argent. Cherchez à vous débarrasser de vos dettes. Soyez un bon gestionnaire des ressources que vous avez eu le privilège de recevoir.

DIEU POURVOIT À LA NOURRITURE DE CHAQUE OISEAU

mais il ne la met pas dans leur nid!

ÉTUDIEZ LA RICHESSE

Pour vous aider encore plus, voici une liste de douze bons livres qui traitent de l'argent et de la création de la richesse. Fixez-vous comme objectif de les lire tous. Il y a des centaines de livres qui traitent de ce sujet. Faites de ceux-ci la première étape de votre quête de la sagesse financière.

1. *The Richest Man in Babylon*, George C. Clason (Penguin Books, 1989). *L'homme le plus riche de Babylon* (Un monde différent, 2000).
2. *The Wealthy Barber Returns*[4], David Chilton (Financial Awareness Corporaion, 2011). *Le retour du barbier riche* (Éditions Logiques, 2012).
3. *The Millionaire Next Door*, Thomas J. Stanley et William D. Danko (Longstreet Press, Inc., 1996). *L'esprit millionnaire* (ADA, 2000).
4. *The Golden Rules for Financial Success*, Gary Moore (Zondervan Publishing House, 1996).
5. *The One Minute Millionnaire*, Mark Victor Hansen et Robert Allen (Harmony Books, 2002). *Le millionnaire minute* (ADA, 2003).
6. *Think and Grow Rich*, Napoleon Hill (Fawcett Crest Books/CBS Inc., 1960). *Réfléchissez et devenez riche* (Éd. de l'Homme, 1996).

7. *Rich Dad, Poor Dad*, Robert T. Kiyosaki avec Sharon L. Lechter (Techpress Inc., 1997). *Père riche, père pauvre* (Un monde différent, 2001).
8. *The Greatest Salesman in the World*, Og Mandino (Free Press, 2011). *Le plus grand vendeur au monde* (Un monde différent, 2004).
9. *Crush It*, Gary Vaynerchuck (Harper Studio, 2009).
10. *Allowances, Dollars and Sense: A proven system for teaching your kids about money*, Paul Lermitte (McGraw-Hill Ryerson Ltd, 1999).
11. *The Success Principles*, Jack Canfield (Harper Collins, 2005). *Le succès selon Jack* (Un monde différent, 2005).
12. *Get Rich Click!* Marc Ostrofsky (Razor Media Group, 2011).

Vous avez maintenant les outils nécessaires pour agir de façon résolue dans vos affaires financières. Notre dernier mot sur ce sujet? Agissez *maintenant*. En matière d'argent, le temps *est* essentiel.

RÉFLEXIONS

Vous avez maintenant l'assurance que ceux qui font de la procrastination ne sont pas de bons décideurs! Les grands leaders sont des personnes qui prennent de nombreuses décisions chaque jour.

Donc, pour clore ce chapitre, nous avons pensé qu'il serait utile de partager avec vous une liste des choses essentielles à un leader. Si vous avez un rôle de leader ou si vous aspirez l'être, quand vous lisez chaque énoncé plus bas, cochez ceux que vous n'avez pas. Cela constituera une excellente plateforme pour que vous augmentiez vos capacités de leadership. À ce stade, bien sûr, vous savez quoi faire – **prenez la décision d'agir!**

- EXCELLENTS COMMUNICATEURS: Les meilleurs leaders sont d'excellents communicateurs. Ils savent partager leur vison avec passion et clarté.
- UNE HABILE DIRECTION: Les leaders offrent une habile direction et un soutien constant pour s'assurer que chaque projet avance dans les délais et en respectant le budget.
- UN SOLIDE AMALGAME DE COMPÉTENCES: Les leaders doivent avoir un solide amalgame de compétences, y compris déléguer avec efficacité, du mentorat, de l'inspiration et la capacité de relever les défis de front. Au moment de prendre des décisions difficiles, ils les prennent! Pendant le processus, ils peuvent devoir cajoler, critiquer et réagir fortement.
- RECONNAISSANCE: Les leaders comprennent que la critique est toujours mieux faite en privé, et que les louanges doivent se faire en public, pour maximiser la reconnaissance.
- OFFRIR DU SOUTIEN: Le bon leader travaille en étroite collaboration avec les personnes clés de l'équipe, évalue les divers types de personnalité et la meilleure façon de communiquer.
- FOCALISER SUR LEURS FORCES / RELÉGUER LES FAIBLESSES: Les leaders productifs se concentrent sur leurs forces et relèguent leurs faiblesses. Pour en arriver à une performance optimale, chaque personne sur l'équipe doit faire la même chose.

- FOCALISER SUR L'ACTION: Les leaders comprennent l'importance de focaliser sur l'action et sur l'engagement à 100 pour cent. Ils s'assurent aussi que les gens ont assez de pauses de repos pour éviter l'épuisement.
- ÉQUILIBRE: On encourage l'équilibre et on le considère comme essentiel au succès. Travailler constamment dix-huit heures par jour, sept jours par semaine n'est pas considéré comme une «qualité méritа» par un leader qui a réussi et qui a peut-être appris cela de dure façon.
- EXCELLENT MODÈLE: Un leader respecté est un excellent modèle pour l'équipe. Non seulement il ou elle parle, mais agit également systématiquement. L'intégrité est l'une de ses plus belles qualités.
- LES BONNES PERSONNES: Avoir en place les bonnes personnes avec la bonne attitude crée une équipe synergique unique. Chaque personne doit démontrer une forte éthique au travail et apporter ses talents et ses capacités uniques à chaque projet. Ils doivent aussi savoir comment s'amuser et aimer célébrer leurs victoires ensemble.
- ÊTRE LE MEILLEUR: Chaque membre de l'équipe doit s'engager personnellement à devenir la meilleure personne qu'elle peut être, professionnellement et personnellement. Par exemple, une augmentation globale de 10 pour cent amène des résultats considérables.
- VOTRE ÉQUIPE EST AUSSI BONNE QUE LE MAILLON LE PLUS FAIBLE DE SA CHAÎNE: Toute équipe n'est aussi bonne que le maillon le plus faible de sa chaîne. Une personne démotivée qui a une attitude négative et une éthique malsaine peut saper la progression des autres membres de l'équipe.
- SAVOIR QUAND LÂCHER PRISE: Un bon leader sait quand il faut laisser aller des personnes afin de préserver l'intégrité et la concentration de toute l'équipe.

Comme leader, comment vous débrouillez-vous jusqu'à maintenant?

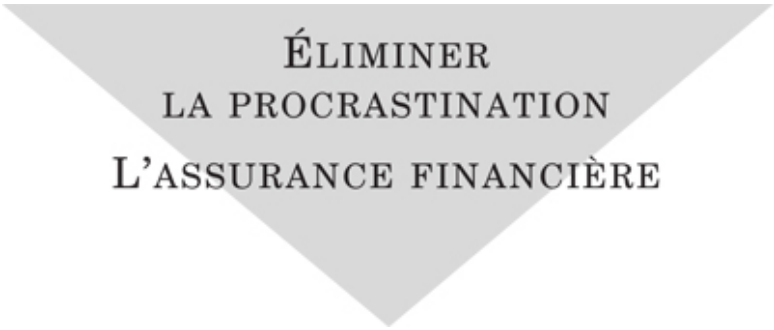
Notre dernière stratégie de focus concerne avoir une raison de vivre et de travailler. Un grand nombre de nos clients ont dit que cela avait changé leur vie et ils ont pu prendre plus facilement des décisions qui leur semblaient difficiles. Maintenant, vous pouvez le découvrir par vous-même.

«Les leaders prennent des décisions – tout le temps.
Les exécutants font des suggestions.
Il est plus facile de faire des suggestions,
car cela ne requiert aucune action ou peur de l'échec.

Prendre des décisions est difficile.
Cela prend du courage,
car il y a toujours un enjeu.»

— RUBEN GONZALES

PLAN D'ACTION



1. **Dressez ci-dessous la liste de quelques habitudes de procrastination spécifiques qui provoquent la frustration**.

   Exemples: arriver en retard aux rendez-vous; ne pas retourner les appels, tel que promis; attendre à la dernière minute pour réaliser des projets, créant ainsi des problèmes.

   En plus de votre liste, décrivez les conséquences précises qui résultent de votre retard à agir. Soyez honnête!

   Mes habitudes de procrastination: Les conséquences:

   _____

   _____

   _____

2. **Choisissez une habitude de votre liste et créez un Plan d'action qui vous incitera à mettre fin à votre comportement**.

   Habitude de procrastination que je veux éliminer:

   _____

Mes trois plans d'action sont:

_____

_____

MAINTENANT, AGISSEZ!

*

L'HABITUDE DE L'ASSURANCE FINANCIÈRE

Une série de questions pour clarifier votre situation actuelle

1. **Que signifie l'argent pour vous?**

_____

2. **Méritez-vous beaucoup d'argent?**

   ❒ oui ❒ non

   Pourquoi? ou Pourquoi pas?

_____

_____

3. **Définissez la LIBERTÉ FINANCIÈRE en ce qui vous concerne personnellement**.

_____

4. **Savez-vous combien vous dépensez et combien vous gagnez exactement chaque mois?**

   ❒ oui ❒ non

5. **Êtes-vous axé vers la consommation, ou avez-vous un plan précis d'épargne et d'investissement qui a priorité sur tout?**

_____

6. Avez-vous pris l'habitude de vous payer d'abord chaque mois?

❒ oui ❒ non

7. Avez-vous un conseiller financier génial ou une équipe de conseillers brillants?

❒ oui ❒ non

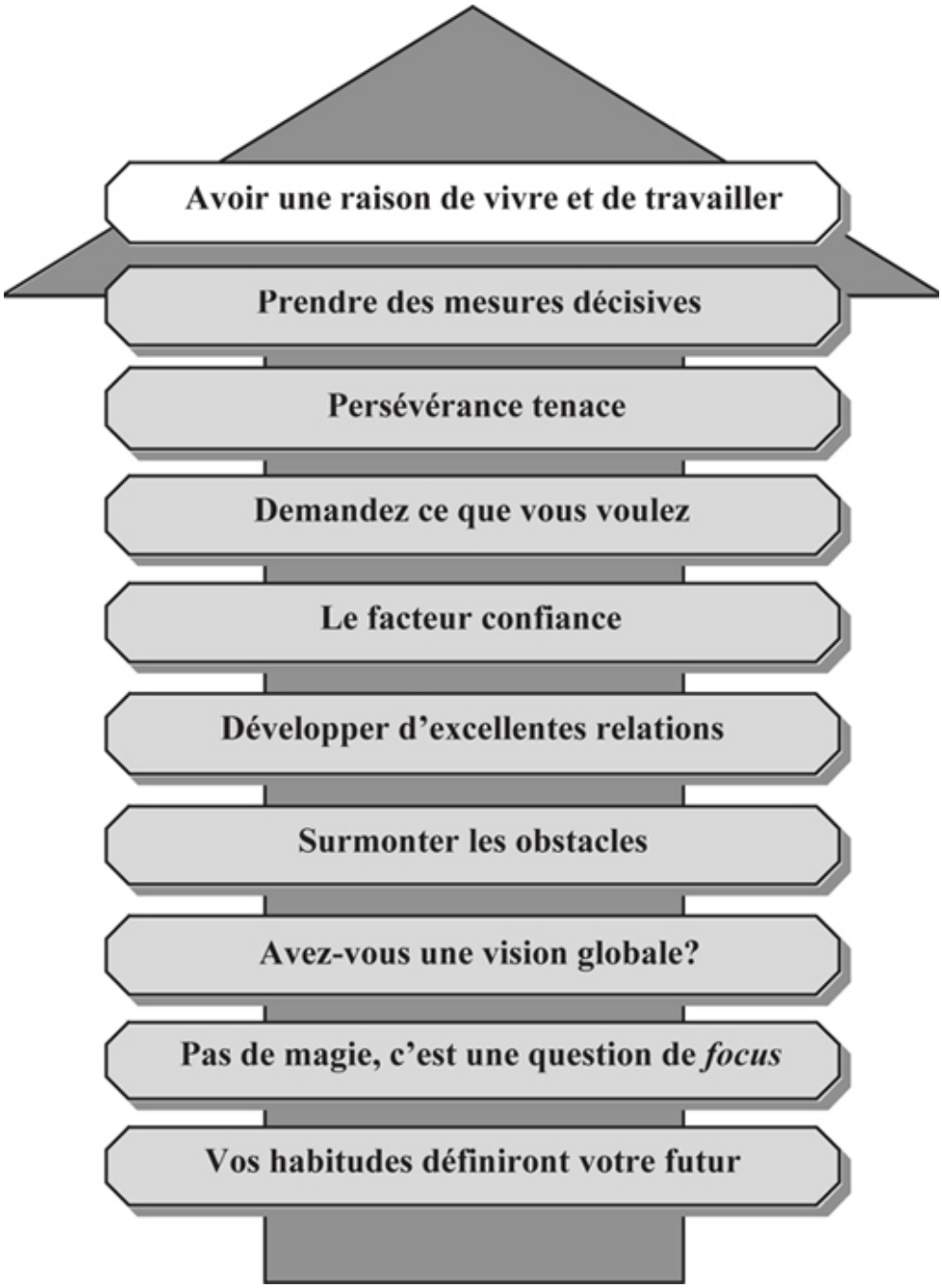
8. De combien d'argent aurez-vous besoin, lorsque (et si) vous prendrez votre retraite, pour jouir du style de vie que vous voulez?

9. Quel est votre manque à gagner actuellement, si tel est le cas?

10. Vous acheminez-vous sûrement vers une valeur nette substantielle?

Cela signifie avoir assez d'argent pour jouir de la qualité de vie que vous voulez vraiment. Avoir le choix de travailler ou de ne pas travailler, parce que vous en avez les moyens.

Si vous n'avez pas encore atteint ce niveau de liberté financière, que devez-vous changer?


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Il ne vous reste qu'une stratégie, vous y êtes presque.

4. Écrit pour le marché canadien mais il contient d'excellentes informations pour un public plus large.

10E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Avoir une raison de vivre et de travailler

«Quand je me présenterai devant Dieu à la fin de ma vie, j'espère qu'il ne me restera plus une once de talent, et que je pourrai dire: "J'ai utilisé tout ce que tu m'as donné".»

— ERMA BOMBECK

Chaque décennie, une nouvelle population de jeunes adultes émerge, la plupart à la recherche d'une carrière, d'un emploi, ou sur le point de s'engager pour acquérir des connaissances au collège ou à l'université.

Quels sont les espoirs et les rêves de ces «apprentis» dans le monde de la vie adulte? En rétrospective, nous avons trouvé des classifications intéressantes reliées aux diverses démographies.

1900-1924	Génération G.I.
1925-1945	Génération silencieuse
1946-1964	Génération Baby Boomer
1965-1979	Génération X
1980-2000	Millenium/Génération Y
2001-?	Nouvelle génération silencieuse/Génération Z

Où vous classez-vous aujourd'hui? Comme la Génération Y occupe actuellement l'avant-scène, nous allons nous concentrer sur ces jeunes remplis d'espoir. Les recherches ont démontré que les professionnels de la Génération Y peuvent s'adapter rapidement aux changements technologiques et qu'ils sont plus productifs quand ils ont une cause qui les passionne. Que peuvent-ils

nous enseigner pour garder le focus et travailler efficacement dans un environnement qui évolue rapidement?

Aaron Trenouth, vingt-six ans, est un jeune homme talentueux et enthousiaste. Il a obtenu son diplôme de l'université de Lethbridge, une école qui a la réputation de former des administrateurs de premier ordre. Les classes avec peu d'étudiants et des professeurs à l'esprit entrepreneurial sont partie intégrante de cette formule à succès. En tant que jeune adulte de la Génération Y, allons jeter un coup d'œil sur les perspectives d'avenir d'Aaron dans ses propres mots.

«En ce qui concerne la carrière, il y a aujourd'hui deux garanties. Si vous voulez faire carrière dans une grande société, vous devez commencer au bas de l'échelle et mériter vos gallons. Quand l'économie était florissante, il y a bien des années, les diplômés de l'université avaient un point de vue différent. Ils se croyaient en droit de débuter dans la gestion avec un bureau en coin et un salaire annuel qui commençait dans les 80 000 $. Ce n'est plus le cas! Je cherchais une société axée sur la croissance, qui avait d'excellentes opportunités de promotion rapide et qui offrait une très bonne formation. L'argent n'était pas la *priorité* sur ma liste. Un grand nombre de mes amis avaient les mêmes ambitions. La chose la plus importante à mes yeux, c'était d'être heureux – ce qui veut dire un environnement de travail agréable. Quand j'examine le potentiel des sociétés pour y travailler, leur réputation est importante. Est-ce qu'elles offrent vraiment une valeur à leurs clients et à leurs employés? Est-ce que ces sociétés sont guidées par des objectifs? Est-ce que les gens qui y travaillent sont heureux?

Ma vision du bonheur, c'est de me lever le matin et de ne pas avoir peur d'aller travailler. Quand je reviens à la maison le soir, je ne suis pas stressé; j'ai encore beaucoup d'énergie pour profiter de mes soirées et faire autre chose. J'aime aussi être mis au défi. Tant de personnes semblent plafonner après quelques années au travail. En premier lieu, elles se sentent confortables, puis deviennent complaisantes. Je ne veux pas m'enliser dans une telle routine.»

Comme des milliers d'autres jeunes adultes, Aaron cherche un avenir où il y a de l'espoir et des opportunités, et aussi un sentiment de fierté pour les services qu'il offre. La demande n'est pas insensée. Alors, qu'a-t-il trouvé? Aaron a choisi de travailler chez Enterprise Rent-a-Car, la société de location d'automobiles la plus importante en Amérique, qui offre plus de 6 000

locations, y compris des opérations internationales au Canada, au Royaume-Uni, en Irlande et en Allemagne.

Ce géant de l'industrie de 9 milliards de dollars a construit son entreprise et sa réputation avec un seul objectif très simple: satisfaire entièrement ses clients.

Voyons comment ils se comparent avec les attentes de Aaron. Voici les quatre critères les plus importants qui créent une valeur pour Enterprise:

1. Des clients entièrement satisfaits
2. Développement et autonomie de l'employé
3. La croissance
4. Le profit

Pour vous aider à trouver des idées pratiques pour votre propre entreprise, voici une version élargie de ces quatre créateurs de valeur.

1. Concentrez-vous surtout à prendre le meilleur soin possible de vos employés et de vos clients. Le profit suivra naturellement.
2. Ne faites pas que vous efforcer de satisfaire vos clients. Traitez-les tellement bien qu'ils seront pleinement satisfaits.
3. Plutôt qu'un somptueux décor, organisez votre bureau en ayant en tête le côté pratique pour vos clients.
4. N'oubliez pas les subtilités de base – serrer la main et accueillir les gens par leur nom – feront de vos nouveaux locateurs (ou acheteurs ou clients) des clients pour la vie.
5. Souvenez-vous que la fidélité en affaires est cruciale, car il en coûte entre cinq ou six fois plus pour trouver de nouveaux clients que pour garder les habitués.
6. Considérez vos clients comme les personnes les plus importants qui ne franchiront jamais vos portes.
7. Un service total à la clientèle doit commencer au niveau le plus élevé de l'organisation.
8. Ne jamais faire de compromis sur son intégrité.
9. Abhorrez les pratiques injustes envers vos clients, même si elles sont courantes dans votre catégorie d'entreprise. Bien qu'en transgressant la

ligne, vous pourriez augmenter les profits à court terme, cela pourrait inciter les gens à ne plus vouloir faire affaire avec vous.

10. Évitez de facturer les clients pour de petits services qui ne vous coûtent rien ou presque rien, surtout les clients réguliers.
11. Découvrez des opportunités qui vous seront très utiles à la longue.
12. Faites un effort supplémentaire pour faire bonne impression à la première rencontre.
13. Entourez-vous de personnes qui partagent les mêmes points de vue et écoutez ce qu'ils ont à dire.
14. Soyez prêt à agir et à vous tenir debout en temps de crise, même si cela veut dire prendre un recul temporaire afin de faire la bonne chose.

SOURCE: *Exceeding Customer Expectations*

Enterprise mise beaucoup sur le travail d'équipe. Leur mission est de cultiver un milieu de travail agréable et amical où règne le travail d'équipe. Ils y réussissent en engageant de jeunes personnes intelligentes, en les formant bien et en donnant des promotions à ceux qui créent constamment un taux élevé de satisfaction de la clientèle. C'est un organisme indépendant qui en fait la vérification chaque mois.

Au moment d'écrire ces lignes, Aaron a entrepris une formation de gestionnaire il y a quatorze mois. Aujourd'hui, il est directeur d'une station et supervise deux bureaux, une équipe de quinze personnes et une flotte de 270 véhicules évalués à 7 millions de dollars. Pas mal pour un début! Aaron aime créer des solutions innovatrices pour s'assurer que ses clients sont complètement satisfaits. Comme dans toute entreprise qui a des milliers de clients, il arrive que les attentes initiales ne soient pas comblées. Par contre, avant qu'un client insatisfait quitte, le plaisir est de transformer cette situation et de dépasser ses attentes. Et ça fonctionne.

Des séances de formation d'une journée complète une fois par mois assurent aussi à Aaron un épanouissement personnel et professionnel. L'idée de travailler à l'étranger est également très tentante alors qu'Enterprise se développe encore, jusqu'en France et en Espagne. Aaron parle couramment le français, donc les chances de plafonner dans sa jeune carrière semblent improbables.

Comme vous l'avez appris au chapitre 5, nous créons un succès incroyable en agissant avec une philosophie gagnant-gagnant. Enterprise semble avoir compris la formule. On croirait que le groupe Génération Y est aussi orienté vers la philosophie gagnant-gagnant. Bien que l'argent soit important, à la fin du jour, pour eux, il y a toujours de l'espoir quand on est heureux. Travailler avec un objectif est un formidable tremplin.

«Le meilleur conseil à donner à un jeune pour sa carrière est de chercher ce qu'il aime le mieux faire et se faire payer par un autre pour le faire.»

— KATHERINE WHILEHAEN

Trouvez votre RAISON DE VIVRE

Des livres entiers ont été écrits sur ce vaste sujet. Nous en avons résumé l'essentiel. Prenez note que ce chapitre est d'une importance capitale pour vous. Dans les pages qui suivent, vous découvrirez à quel point il est essentiel d'avoir une raison de vivre. Nous vous aiderons même à la définir clairement. La plupart des gens n'en ont pas la moindre idée. Nous ne voulons pas que vous finissiez comme cette masse de gens errant dans des considérations générales, incertains de ce qu'ils font et pourquoi ils le font.

Puis, il y a ces gens qui arrivent à un carrefour dans leur vie. Quelque part entre trente-cinq et cinquante-cinq ans survient la fameuse crise de l'âge mûr. Soudain, des questions plus profondes surgissent, comme «La vie ne se résume-t-elle qu'à ça?» Après un examen sérieux, ils commencent à ressentir un manque, une sensation de vide. Il manque quelque chose, mais ils ne peuvent pas bien le définir. Lentement, ils en arrivent à comprendre que l'accumulation des biens matériels et le paiement de l'hypothèque ne les satisfont plus.

APPRENDRE À AVOIR UNE RAISON DE VIVRE

Ce scénario vous semble-t-il familier? Vous interrogez-vous à propos de l'absence d'une raison d'être dans votre propre vie? Les idées formulées dans ce chapitre dépassent de beaucoup les habitudes quotidiennes sur lesquelles vous avez commencé à travailler, si importantes soient-elles. Jusqu'à un certain point, nous souhaitons ardemment donner un sens à notre vie. Nous voulons sentir dans nos tripes que nous avons de l'importance et que nous contribuons à quelque chose.

Adopter un style de vie à une raison de vivre nous donne l'occasion d'enrichir les autres en y laissant notre empreinte positive. Par exemple, si votre philosophie quotidienne est de donner et que vous avez développé l'habitude d'aider les autres sans attendre quoi que ce soit en retour, vous avez commencé à donner un sens à votre vie. Quand vous pourrez étendre cette philosophie pour englober une vision plus large, votre raison de vivre se cristallisera.

JACK:

Une façon de se rapprocher de son objectif est de passer sa vie en revue et se demander: «Quelles sont les dix ou quinze fois où je me suis senti le plus heureux dans ma vie?» J'ai interviewé une femme, Julie Laipply, qui a été Miss Virginia USA dans le concours de Miss USA. Elle n'était pas heureuse. En vérité, elle se sentait misérable. Julie étudiait la médecine vétérinaire parce qu'elle aimait les animaux. Puis, elle a constaté qu'elle aimait jouer avec des animaux et en prendre soin, mais elle n'aimait pas la biologie, la physiologie et la biochimie. Elle a donc changé son idée de vouloir être vétérinaire. Elle s'est alors demandé: «Quand ai-je été la plus heureuse?» Elle a constaté que la période où elle a été la plus heureuse était quand elle tenait un rôle de leader et qu'elle enseignait le leadership à l'école supérieure. Elle était présidente des élèves. Elle avait assisté aux conférences étudiantes sur le leadership au Ohio State, quand toutes les écoles supérieures envoyaient deux représentants. Puis, au Ohio State, elle était parmi celles qui ont chaperonné ces jeunes lors de leur participation et qui ont travaillé avec eux. Elle a découvert: «Je suis la plus heureuse quand je dirige.» Elle a donc pris contact avec le Ohio State et a dit: «Je veux obtenir mon diplôme en leadership.» Ils ont répondu: «Cela n'existe pas.» Elle a demandé: «Est-ce que je peux créer un cours indépendant et élaborer un tel programme?» Ils ont acquiescé. Cela lui a pris une année de plus pour obtenir son diplôme, puis cinq autres années pour terminer ses études. Elle a suivi des cours en journalisme, psychologie et en art oratoire, et à vingt-six ans, elle donnait des formations de leadership au Pentagone pour les militaires. Elle était heureuse et comblée, car elle gardait l'espoir et restait fidèle à son objectif.

Le marathon de l'ESPOIR

Voici la remarquable histoire de Terry Fox. Âgé d'à peine dix-huit ans, Terry a appris qu'il avait le cancer. On avait diagnostiqué un ostéosarcome, une forme de cancer qui se métastase rapidement et qui attaque souvent les jambes et les bras, avec risque de s'étendre aux poumons, au cerveau ou au foie. Après qu'il eut accepté la terrible réalité, Terry avait en fait deux options: abandonner tout espoir et attendre la mort, ou trouver quelque chose qui donnerait un sens à sa vie. Il a choisi la deuxième option. Le cancer allait lui coûter une jambe. Sur son lit d'hôpital, Terry rêvait de traverser le Canada à la course à pied. Ce jour-là, il a juré de réaliser son rêve. Sa vision prenait forme.

En décidant de consacrer sa vie à faire avancer le combat pour vaincre le cancer, il s'était donné une véritable raison de vivre. Le but de cette course sur une jambe, qu'il avait nommée le *Marathon de l'espoir*, était de recueillir un million de dollars pour la recherche sur le cancer. Il a recueilli 24,6 millions de dollars!

Le jeune Terry avait découvert une raison de vivre si importante que cela a eu sur lui l'effet d'un tonique autant physique que mental, chaque jour. La force de sa raison de vivre était si grande qu'elle lui a permis de réaliser des performances remarquablement élevées. Il n'avait qu'une jambe en santé, mais une prothèse attachée au moignon de son autre jambe lui permettait de courir. Son mouvement ressemblait plutôt à un sautillement. Il donnait l'impression de s'accrocher l'orteil à chaque pas. Terry courait en shorts, ce qui laissait voir sa jambe artificielle et rendait certaines personnes mal à l'aise. La réponse de Terry était: «C'est moi maintenant, pourquoi le cacher?» Parti le 12 avril 1980, il a couru l'équivalent d'un marathon (42 kilomètres) presque chaque jour, pour parcourir un total de 5 342 kilomètres en 143 jours à peine, un exploit extraordinaire! Ce faisant, il a donné espoir à des milliers de personnes dans le monde.

Ceci pourrait vous amener à vous demander: «Qu'est-ce que je fais de ma vie? À quoi rime tout le travail de ma vie? Que laisserai-je derrière moi quand mon temps sera venu?»

Ne trouvez-vous pas que ce sont des questions importantes?

Le Défi
Laisse les autres vivoter,
mais ne le fais pas.
Laisse les autres se disputer pour des riens,
mais ne le fais pas.
Laisse les autres se plaindre de leurs petits bobos,
mais ne le fais pas.
Laisse les autres mettre leur avenir
entre les mains d'un autre,
mais ne le fais pas.
JIM ROHN

Trois ÉLÉMENTS-clés

Examinons de plus près les trois éléments-clés qui ont aidé Terry Fox à trouver sa nouvelle raison de vivre. Nous devons d'abord faire la distinction entre se fixer des buts et avoir une raison de vivre. Votre raison de vivre transcende vos buts. C'est la *Vision globale* – comme un parapluie qui recouvre tout. Les buts, d'autre part, sont les étapes que vous franchissez sur votre route. La raison de vivre de Terry était d'aider à éliminer le cancer. Son but spécifique, par contre, était de recueillir un million de dollars pour la recherche sur le cancer en traversant le Canada à la course à pied. Quand vos buts quotidiens correspondent à une raison de vivre bien définie, vous appréciez la tranquillité d'esprit et la sensation merveilleuse de vivre pleinement. Ce qui est bien rare de nos jours.

Les trois éléments-clés suivants vous aideront à activer votre propre raison de vivre.

1. Faites correspondre votre raison de vivre avec vos talents naturels

Terry Fox a fait correspondre sa raison de vivre à quelque chose qu'il aimait vraiment – l'athlétisme. Comme il était un excellent coureur, la course à travers le pays s'est imposée naturellement comme véhicule pour atteindre son but. Nous avons tous reçu des talents naturels. Les découvrir fait partie du jeu de la vie. Souvent, notre travail ne correspond pas à ce que nous pouvons faire de mieux. Nos valeurs et nos actions sont peut-être en opposition par rapport à notre raison de vivre. Ce sont ces messages contradictoires qui causent les conflits internes et l'incertitude.

2. Soyez résolu

Chaque jour, Terry demeurait fidèle à sa raison de vivre. Malgré la neige, la pluie et les giboulées, il persévérait. Au départ, il n'y avait presque aucune couverture médiatique, et il s'est parfois senti seul et incompris. Il a surmonté ces obstacles en mettant sa raison de vivre au centre de ses pensées. Bien des gens perdent de vue leur objectif parce qu'ils sont distraits ou influencés par d'autres personnes. En conséquence, ils sautent d'une situation à une autre, rebondissant comme une boule dans un billard électrique.

Avoir une raison de vivre exige de la ténacité – la détermination de faire ce qu'il faut. C'est ce qui sépare les faibles des forts, les procrastinateurs de ceux qui sont vraiment engagés. C'est ce qui éveille les passions profondes et leur donne une signification. Quand votre raison de vivre est claire, votre vie prend tout son sens. Vous dormirez du sommeil du juste, au lieu de vous inquiéter des tracas quotidiens qui engendrent le stress et les tensions.

3. Gardez une attitude humble

Ne laissez pas un ego malsain prendre le dessus sur vos bonnes intentions. Les personnes qui ont le plus d'impact positif sur la société ne se soucient pas de la célébrité ni de la fortune. Mahatma Gandhi, Mère Teresa et des milliers d'autres personnes qui ne sont pas aussi connues ont simplement fait ce qu'elles avaient à faire. L'avidité et le pouvoir ne faisaient pas partie de leur formule pour avoir une raison de vivre.

Vers la fin de son Marathon de l'espoir, Terry Fox a attiré des milliers de personnes dans les grandes villes. Son attitude a toujours été: «Je ne suis qu'une personne ordinaire, ni meilleure ni pire que les autres. Bien des gens travaillent à ce projet et ils méritent aussi une reconnaissance.» C'est cette attitude humble, son souci sincère pour les autres, ainsi que sa détermination de ne jamais abandonner dans sa lutte contre l'adversité qui l'ont rendu si cher à des millions de personnes. Même après que le cancer eut attaqué ses poumons, il était déterminé à continuer. Terry n'a jamais terminé sa course. Il est mort le 28 juin 1981. Cependant, l'héritage qu'il a laissé continue d'aider les victimes du cancer. À ce jour, plus de 400 millions de dollars ont été recueillis pour la recherche sur le cancer au cours de la journée annuelle Terry Fox. L'événement a lieu dans au moins cinquante pays et attire plus de deux millions de participants. Vous pensez peut-être: «C'est une belle histoire, mais je ne me vois vraiment pas en train de changer le monde de façon spectaculaire. Je ne suis pas une célébrité. Mon seul défi est de joindre les deux bouts à la fin du mois.»

C'est la raison même de vos difficultés – vous n'avez pas encore compris l'importance d'une raison de vivre. Si vous aviez compris, vous ne considéreriez pas votre vie comme un combat.

Dans notre métier de formateurs, notre plus gros défi est d'amener les gens à comprendre à quel point ceci est crucial pour leur avenir. Ne serait-ce pas merveilleux d'avoir un bouton «Raison de vivre» préprogrammé sur la tête qu'il vous suffirait de pousser pour que votre véritable raison de vivre devienne soudain claire? Évidemment, il faut beaucoup plus. La suite de ce chapitre vous indiquera comment y arriver.

Voici la prochaine étape pour éveiller votre raison de vivre.

Découvrez votre RAISON DE VIVRE

Comme nous l'avons dit précédemment, la plupart des gens n'ont pas une raison de vivre bien définie. Pour vous aider à trouver la vôtre, voici quelques questions sérieuses. Prenez le temps de bien réfléchir avant de répondre. Si vous êtes en panne, ou si vous vivez une phase transitoire importante, pensez à prendre quelques jours dans un endroit isolé pour réfléchir à ce que vous voulez faire de votre vie. Il est impossible de prendre d'excellentes décisions au milieu du tourbillon des activités quotidiennes. Il est impossible de réfléchir dans l'action! Si vous ne possédez pas votre propre sanctuaire, il existe probablement des lieux de retraite dans votre région. Pour obtenir de l'aide, vérifier sur Internet ou auprès de votre église.

David McNally, auteur des best-sellers *Even Eagles Need a Push* et *The Eagle's Secret*, a réalisé une superbe vidéo sur Terry Fox, laquelle a remporté des prix. (Voir les détails dans le Guide ressources.) Cette vidéo est vraiment une inspiration. David est considéré comme une autorité en matière de développement personnel et professionnel. Il est l'auteur d'un exercice très important en dix questions qu'il a nommé *Découvrir et réaliser sa raison de vivre* (voir le Plan d'action). Ce sont des questions fondamentales. Donnez-vous toutes les chances – prenez quelques minutes pour faire l'exercice – il pourrait s'avérer une grande découverte pour vous. Mais avant, terminez la lecture de ce chapitre. Ce faisant, vous comprendrez mieux comment définir votre raison de vivre.

Voici quelques considérations importantes: votre quête commence avec la reconnaissance de vos habiletés et de vos talents spéciaux. En quoi excellez-vous? Qu'aimez-vous vraiment faire? Le Plan d'action du chapitre 2, Atelier:

Focus sur les priorités, vous a permis de répondre à ces questions. La plupart des gens stagnent au travail. Ils deviennent blasés et s'installent dans une routine. C'est très frustrant. Souvent, c'est parce qu'ils manquent de défis. Leur travail ne fait pas appel à leurs forces et ils finissent pas faire des choses qui les vident de leur énergie au lieu d'être inspirés par un projet grandiose. Vous reconnaissez-vous dans ce portrait?

Travailler avec une raison de vivre signifie aussi que quelque chose vous tient profondément à cœur. Vous ne vous sentez pas obligé de performer, c'est la passion qui vous guide. Terry Fox était extrêmement ému par les jeunes victimes du cancer. Cela l'a soutenu chaque jour, en dépit des difficultés.

Quand vous avez une raison de vivre, vous avez l'impression de contribuer à quelque chose. Et vous n'avez pas besoin d'être célèbre. Vous pouvez avoir un impact significatif sur votre propre communauté. Votre niveau d'enthousiasme est un autre facteur important dans la recherche de la voie à suivre. Si votre focus est axé uniquement sur la question de faire de l'argent, vous raterez une grande partie de votre vie.

Pour vous aider à comprendre pleinement, nous avons dû ajouter l'histoire suivante sur une jeune fille dont l'objectif lui a été imposé cruellement.

Anna Jarmics, dix ans, a vu le petit objet métallique ovale atterrir dans la boîte de sable près de ses frères et sœurs. Elle savait qu'elle devait faire quelque chose. Elle l'a donc pris et a décidé de le jeter au loin, afin de protéger ses frères et sœurs. Elle s'est mise à courir et a trébuché sur le trottoir et alors qu'elle était étendue, la grenade a explosé, lui mutilant les deux mains. Nous étions en 1945, en Hongrie, pays déchiré par la guerre, et la grenade avait été lancée dans la rue par un char d'assaut russe qui passait là.

Anna a été transportée d'urgence dans un hôpital de l'armée, trois coins de rue plus loin. Elle est restée consciente. Les médecins ont immédiatement amputé ses deux mains, juste en dessous des poignets. Les temps étaient difficiles et on manquait de fournitures. Elle a enduré l'opération traumatisante sans anesthésie. Le rétablissement a été douloureux et lent. À cette époque, il n'y avait pas de maison de réhabilitation. En tout, elle a passé six mois à l'hôpital.

Anna, qui a maintenant soixante-seize ans, a mené une vie utile, inspirant les autres à dépasser leurs limites et à découvrir ce que peut être leur vie. Elle n'a jamais été amère ni en colère contre son propre malheur. De fait, elle ne voulait même pas utiliser le mot *malheur* dans son vocabulaire. Que faites-vous quand vous avez dix ans et pas de mains? Vous allez à l'école et vous

finissez par apprendre comment tenir un crayon. Puis, même si elle n'avait ni doigts ni pouces, elle a quand même appris à écrire. C'est difficile et cela demande de la persévérance, mais Anna n'est pas une lâcheuse. Elle ne l'a jamais été.

En 1956, elle a déménagé en Angleterre, s'est trouvé un emploi pour faire le nettoyage des bureaux, s'est mariée et a eu quatre enfants. Un autre défi majeur l'attendant quand son mari, un alcoolique, a soudainement quitté la famille, vidant le compte de banque et laissant Anna sans rien à son nom. Elle explique: «J'ai simplement continué à travailler et à élever mes enfants le mieux possible.» Elle a ensuite décidé d'émigrer au Canada.

Quand elle est arrivée, Anna voulait conduire sa propre voiture. Sans mains? Impossible! Anna Jarmics n'utilise pas le mot *impossible* dans son vocabulaire. Le jour de son examen de conduite, elle a dit que l'instructeur semblait plus nerveux qu'elle. Tout le personnel à l'école de conduite était collé à la fenêtre quand elle est montée dans l'automobile. Ils ont applaudi quand elle est revenue, ayant réussi son examen du premier coup.

Quand elle se cherchait un emploi dans un hôpital local, elle a dit à la personne sceptique aux ressources humaines: «Laissez-moi vous montrer ce que je peux faire. Je travaillerai deux semaines gratuitement, puis vous pourrez commencer à me donner un salaire.» Elle a obtenu l'emploi. Anna est toujours à la recherche de nouveaux défis. Elle adore le changement et considère la vie comme une suite d'opportunités. Parmi sa longue liste de victoires, on compte de nombreux trophées qu'elle a gagnés au tir à la cible. Elle a gagné le premier prix, le deuxième et le troisième pour ses magnifiques aquarelles, et elle voudrait exposer dans un prochain avenir. Elle est aussi une calligraphe accomplie. Elle a éprouvé d'autres problèmes physiques au cours de sa vie. Pendant qu'elle travaillait comme gardienne de sécurité, Anna s'est brisé le dos, ce qui a nécessité deux opérations majeures avant qu'elle se remette sur pied.

On peut ajouter la détermination à sa liste de qualités. Elle sera la première à vous dire qu'elle a un côté très compétitif. De plus, elle a une attitude positive. «Je ne trouve rien de difficile. Je peux faire tout ce que je veux», dit-elle.

Sa plus grande réussite est peut-être son histoire d'amour de vingt-huit ans pour le jeu de fléchettes. Cela a commencé bien innocemment, en regardant un ami jouer dans une salle de la légion locale. Il a dit: «Tu devrais jouer.» J'ai donc joué. Elle a fait son tout premier lancer au centre de la cible, et elle

gagne depuis. En fait, plusieurs hommes refusent de jouer avec elle, car elle les bat toujours. Ses nombreuses victoires de championnat comprennent une médaille d'or aux fléchettes aux Olympiques séniors.

Quand on lui demande quel conseil elle donnerait aux autres, surtout à ceux qui doivent affronter le changement, Anna dit: «Il est important de penser par soi-même. D'acheter un journal. De prendre le temps d'écrire ses pensées. Posez-vous des questions. Qu'est-ce qui vous dérange le plus? Pourquoi? Que pouvez-vous y faire? Relisez vos notes. Cela vous éclairera et vous aidera à prendre des décisions.»

Anna a appris à surmonter sa douleur physique par la force mentale au lieu de médicaments. Elle pratique la méditation et croit fermement à la force de la prière. «Je m'en remets à Dieu. J'ai toujours dit: "Que sera, sera". Moi, je ne fais que m'amuser.»

Le dernier projet d'Anna consiste à parler aux nouveaux immigrants au YMCA local. Un grand nombre de ces personnes sont inquiètes de leur avenir. L'histoire d'Anna les inspire à cesser d'avoir peur et les aide à croire qu'ils peuvent réussir. Elle dit: «Cela me rend tellement heureuse, car je peux dire à quelqu'un comment améliorer sa vie – j'ai réussi bien des choses parce que je le voulais. Personne ne m'a dit comment agir. J'ai réussi toute seule. Je n'ai jamais abandonné. Je ne l'ai jamais fait et je ne le ferai jamais!» Ce sont des mots inspirants d'une femme très inspirante, dont l'objectif est clair quand on passe quelques minutes avec elle – être un phare d'enthousiasme pour les autres afin que leur lumière puisse briller aussi.

SOURCE: *The Power of Focus for Women*

Déclaration de RAISON DE VIVRE

Plusieurs entreprises ont dépensé de fortes sommes pour élaborer des déclarations de mission. En règle générale, cette tâche concerne les cadres supérieurs de l'entreprise. Parfois, on retient les services d'un conseiller en gestion. Il en résulte habituellement trois ou quatre paragraphes de clichés et de bonnes intentions. Souvent, on reproduit la mission sur une belle plaque qu'on accroche dans l'entrée principale du bureau. Malheureusement, dans plusieurs entreprises, les choses en restent là. Il est encore plus triste de constater que, lorsqu'on leur demande, la plupart des employés de l'entreprise sont incapables de réciter la déclaration de mission. Elle ne fait jamais partie

de la culture de l'entreprise. Trop souvent, c'est une autre idée conçue par la direction, une autre saveur du mois.

LES:

Je devais prononcer une allocution devant les membres du conseil d'administration d'une grande chaîne d'alimentation. Je savais qu'ils avaient une déclaration de mission et qu'ils s'apprêtaient à la mettre à jour. J'ai donc appelé au hasard un certain nombre de leurs magasins et j'ai demandé à la personne qui me répondait: «Pourriez-vous me réciter la mission de votre entreprise, s'il vous plaît?» Personne n'a pu répondre à ma question. Un gérant m'a dit: «Je crois que nous en avons un exemplaire quelque part. Il faudrait que je fouille dans mes classeurs.» Et tant pis pour une mission bien appliquée!

Si vous êtes propriétaire d'une entreprise ou un décideur important, examinez bien ces suggestions. D'abord, modifiez l'appellation «Déclaration de mission» pour «Notre raison de vivre». En général, les employés comprendront mieux cette expression qu'une mission. Gardez le texte simple et bref pour que tous les employés puissent le mémoriser. Une phrase puissante que chacun peut mettre en pratique chaque jour fera plus qu'une longue déclaration verbeuse oubliée dans un classeur.

Un bon exemple est celui de Harry Rosen Men's Wear, une chaîne de vêtements haut de gamme. Voici leur déclaration: «Aller plus loin que les attentes de nos clients.» Elle est imprimée au verso des cartes d'affaires des employés et chacun d'eux la connaît. Chaque employé est aussi autorisé à mettre cette déclaration en pratique. Par exemple, si vous achetez des pantalons qui nécessitent des retouches et que vous en avez besoin demain, mais vous ne pourrez pas venir les prendre, le vendeur s'assurera de vous les faire livrer par messager. Pas de problème. C'est ça aller plus loin. Nous vous suggérons de limiter votre déclaration personnelle de raison de vivre à une phrase significative. Rédigez-la de façon telle que vous puissiez l'appliquer dans une multitude de situations quotidiennes.

Ma déclaration de raison de vivre est la suivante: **Me servir des talents que Dieu m'a donnés pour créer un impact positif chez autant de personnes que possible pendant ma vie, de façon à améliorer leur vie de façon significative**. Cela me donne une multitude de possibilités. Je peux aider les gens d'affaires par nos programmes de formation Power of

Focus. Je peux aussi partager mes idées en écrivant des livres, des blogues et des articles pour les magazines, et aussi en enregistrant des programmes audio et des vidéos. Ou, je peux simplement offrir un mot d'encouragement et un sourire à une personne qui en a besoin, par exemple, une serveuse qui est sous pression parce que le restaurant manque de personnel. Ou encore, un préposé au stationnement qui parle rarement avec les clients, car ils sont trop pressés pour prolonger les salutations.

JACK:

Ma déclaration de raison de vivre est la suivante: **Inspirer et aider les gens à s'assumer afin qu'ils vivent leur plus grand idéal dans une atmosphère d'amour et de joie, pour le plus grand bien de tous ceux concernés**. Comme l'a dit Les plus haut, les occasions et les tribunes sont nombreuses pour réaliser ces choses. Je peux écrire des livres, diriger des séminaires, prononcer des allocutions, écrire des articles, faire des entrevues à la radio et à la télévision, motiver et être un mentor pour mon personnel, consulter d'autres organisations, développer un programme pour les étudiants à risque du secondaire dans les quartiers défavorisés, ou simplement inspirer la personne assise à mes côtés dans l'avion.

MARK:

Ma déclaration de raison de vivre est la suivante: **Aider les enfants de tous âges à aimer la libre entreprise et la rentabilité des affaires par un esprit créateur et de l'innovation**. Je peux parler à des centaines d'adolescents entrepreneurs dans une conférence, ou, comme Les et Jack, mon auditoire peut aussi être une seule jeune personne pendant dix minutes. Il est étonnant de constater comment on peut toucher une personne avec quelques mots d'encouragement bien choisis et du soutien. Parfois, il suffit d'un court moment pour apporter un changement positif.

Nous avons également préparé une déclaration de raison de vivre pour notre série *Bouillon de Poulet pour l'âme*. Elle dit simplement:

CHANGER LE MONDE, UNE HISTOIRE À LA FOIS.

Dave Albano, c'est quelqu'un qui aime vivre pleinement

Il a aussi une raison de vivre, car il recueille des fonds pour des causes utiles. Donc, quand il se fixe un objectif personnel important, il crée un objectif de charité secondaire pour aller de pair.

Dave, amateur de plein air, a décidé récemment de vraiment tester ses capacités. À quarante-trois ans, il grimpe actuellement les sept sommets, les montagnes les plus élevées sur chacun des sept continents sur terre – des sommets magiques qui ont été franchis par un «club» unique de moins de 200 personnes. Il s'agit du Kilimandjaro (Afrique), Denali (Amérique du Nord), Aconcagua (Amérique du Sud), Pyramides Castenz (Asie australe), Vinson (Antarctique), Everest (Asie) et Elbrous (Europe). Cet objectif de plusieurs années nécessite, bien sûr, une discipline de fer et un bon focus, ainsi que des ressources considérables.

Dave a récemment atteint le mont Kilimandjaro, 3 962 mètres d'altitude. Voici un bref compte rendu de son expérience:

«Il faisait chaud en Afrique, je veux dire terriblement chaud! Mon copain Ralph m'avait demandé d'encadrer son équipe de vingt-trois personnes pour grimper le Kili, comme on appelle affectueusement cette montagne. La plupart n'étaient jamais allés en montagne, mais l'objectif était de recueillir des fonds pour la recherche sur la sclérose en plaques, une cause très louable.

«Nous avons grimpé péniblement les pentes massives de la montagne pendant trois jours complets, dont le sommet très visible était couvert de neige. Nos guides africains nous rappelaient constamment notre mantra quotidien en swahili – 'polé, polé', qui veut dire – lentement, lentement. Le secret du succès dans la montée est une bonne acclimatation, qui ne peut se produire que par une ascension péniblement.

«Dans la soirée du cinquième jour, notre dernière étape vers le sommet a commencé. Cela a commencé à la plus haute altitude que j'avais jamais atteinte à l'époque. Nous étions bien préparés, sachant que c'était autant une épreuve mentale que physique. Je me sentais fort et dispos, malgré le manque d'oxygène dans l'atmosphère. J'étais loin de me douter que cela allait devenir bien pire! Nous avons voyagé à la noirceur, en file indienne, nos lampes frontales éclairant la voie. Six heures plus tard, nous avons atteint une étape importante, au point Gilman, situé au-dessus de la bordure du cratère à 5 680 mètres. Le véritable sommet était à une autre ascension de deux heures du pic Uhuru, à 5 891,8 mètres, le point le plus haut d'Afrique.

«Environ 15 000 personnes tentent de gravir le Kili chaque année, mais seulement 30 pour cent réussissent à se rendre au sommet, et environ une douzaine meurent chaque année en essayant de faire l'ascension. Plus de personnes sont mortes au Kili qu'à l'Everest, car les gens le sous-estiment. J'ai bien pris garde de ne pas prendre de médicaments pour le mal des montagnes pour voir jusqu'où mon corps pourrait aller, physiquement. Je n'ai pas tardé à le savoir! Quelques pas après le point Gilman, j'ai eu un terrible mal de tête accompagné de fortes nausées. J'ai vidé le contenu de mon estomac à la bordure du cratère. Je me répétais encore et encore: «Garde le focus, Dave… Garde le focus.» Je ne pouvais que mettre un pied devant l'autre.

«Quand le désespoir s'installe, vous voulez abandonner. Je ne pouvais pas croire à quel point et combien rapidement le mal aigu des montagnes m'avait frappé. Par contre, me suis-je dit: 'Je n'ai pas fait tout ce chemin au cœur de l'Afrique pour abandonner maintenant'. De plus, c'était plus grand que moi. Je n'avais pas encadré notre équipe pendant tout ce voyage pour m'arrêter là. J'avais promis à mes proches que je mettrais leur drapeau au sommet. Des personnes me parrainaient pour recueillir des fonds si j'arrivais au sommet. Garde le focus – en avant et toujours plus haut. À chaque pas, je devais m'arrêter et Respirer… Respirer… Respirer… Un autre pas et… Respirer… Respirer… Respirer… Cela m'a semblé une éternité. Pendant deux longues heures, j'ai continué ainsi, totalement concentré sur la pierre, la boue et la glace devant moi où se poserait mon prochain pas. Enfin, je me suis trainé jusqu'au sommet. J'étais le premier de notre groupe à le faire, et par *La Force du Focus*, j'ai agité un drapeau portant ces mêmes mots qui m'ont inspiré pour atteindre le sommet.

«Il est difficile de décrire la joie et l'exaltation que j'ai ressenties. Le seul fait *d'arrêter* m'a ressourcé. J'ai passé une bonne demi-heure sur le Toit de l'Afrique, m'imprégnant de l'expérience, reprenant des forces, savourant le rêve devenu réalité. J'ai sangloté devant cet énorme défi… sachant que je n'étais qu'à moitié chemin, puisque le sommet de toute ascension n'est que le milieu du chemin. Pour réussir, il faut encore redescendre! Les efforts incroyables que mon corps a dû fournir étaient abrutissants, et je savais que le seul remède à mon mal était de descendre dès que possible.

«Soixante-quinze pour cent de notre équipe d'alpinistes se sont rendus au sommet ce jour-là, et nous avons recueilli collectivement plus de 300 000 $ pour la sclérose. Ma prochaine ascension du mont Aconcagua en Argentine, le plus haut sommet à l'extérieur du Himalaya, aura lieu dans à peine un mois.

L'Everest et les autres sommets allaient suivre rapidement. J'avais confiance en poursuivant mon entraînement, sachant que beaucoup plus d'argent serait recueilli pour de grandes causes. Les personnes que je rencontre sur ma route pendant ces aventures uniques contribueront grandement à ma croissance et à mon expérience. Vivez pleinement!» (Lisez davantage sur Dave à *www.DaveAlbano.com*).

Contribution

Vous savez que vous faites une différence quand:

- Vous prenez le temps d'écouter un étranger partager sa peine.
- Votre enfant vous remet une carte faite à la main, avec une phrase qui vous remplit d'émotion.
- Les gens vous qualifient de donateur authentique.
- Vos clients reviennent année après année.
- Vous faites naturellement un effort supplémentaire pour les autres.
- Des opportunités inattendues se présentent qui «viennent de nulle part». Cela s'appelle payer de retour.
- Vous êtes peut-être fatigué physiquement, mais votre cœur est rempli à la fin de la journée.

— LES HEWITT

RÉFLEXIONS

Voici l'une des questions les plus fréquentes qu'on nous pose: «Quelle est la différence entre avoir une raison de vivre et établir de nouveaux objectifs chaque année?» C'est une très bonne question.

Tout d'abord, il y a des personnes qui découvrent leur raison de vivre à un très jeune âge, alors que d'autres poursuivent leur vie sans jamais la découvrir. C'est toujours un mystère. Pourquoi un jeune homme comme Terry Fox a-t-il été inspiré pour faire la traversée du Canada à la course pour aider à éliminer le cancer, alors qu'une étoile internationale du rock (ou une personne d'affaires) succombe à la dépendance à l'héroïne et gaspille sa vie futilement. Ce sont les deux extrémités d'un large spectre. Pour la plupart des gens, observons-nous, leur raison de vivre évolue.

Avoir une raison de vivre est directement relié au don. La clé, c'est de continuellement donner de la valeur aux autres. Certaines personnes sont faites pour être enseignants, conseillers, pasteurs, missionnaires et entraineurs. D'autres sont destinés à être médecins, infirmiers et chirurgiens. D'autres ont reçu le don de faire de l'argent. Puis, il y a un large éventail de métiers entre les deux, tous orientés vers le service. Demandez-vous si vous retirez de la joie dans la valeur que vous donnez aux autres, dans votre emploi actuel, dans votre carrière ou dans vos affaires?

Un objectif est très personnel. Les gens qui ont la foi diraient: «Dieu nous guide pour servir à son image – suivez simplement ses appels.» Puis, il y a les personnes dont le sens d'avoir un but leur vient sans qu'elles s'y attendent. Les histoires de Terry Fox et de Anna Jarmics dans ce chapitre en sont de parfaits exemples. Vous commencez à peine votre vie et soudain – BANG! – vous recevez un coup de massue sur la tête.

L'objectif est manifestement relié à l'inspiration. Comme le dit l'auteur Bob Buford dans son livre *Half Time*, pour certains, cela passe du succès à la conscience. Souvent, des personnes aisées ne sont pas heureuses, malgré leur succès financier. La plus simple prise de conscience est souvent nécessaire pour combler ce manque. Par exemple, le multimillionnaire dont l'ami l'avait amené dans une zone de guerre en Europe et lui avait démontré le besoin des enfants handicapés d'avoir des fauteuils roulants fonctionnels. Le ravissement

sur le visage de ces enfants reconnaissants a transformé la vie de cet homme d'affaires, et sa propre vie ennuyeuse a changé pour une existence épanouie.

La raison de vivre et les objectifs sont aussi reliés. Quand la raison de vivre est stimulée, les objectifs deviennent une partie essentielle de votre Plan d'Action. Votre vision s'agrandit en même temps que le besoin de buts réalisables pour vous aider à vivre votre vision. Les gens de la Génération Y comme Aaron Trenouth semblent déjà en être conscients. Cela est extrêmement encourageant!

Lisez de nouveau ce chapitre avec attention, et plus d'une fois si vous vous trouvez à un carrefour dans votre vie, où une raison de vivre vous appelle pour apporter un changement de direction majeur.

«Quand vous savez la raison de votre présence ici, le monde commence à refléter votre objectif de façon magique. C'est presque comme si vous vous retrouviez soudain sur une estrade, dans une pièce écrite expressément pour vous.»

— BETTY SUE FLOWERS

PLAN D'ACTION

Les dix questions qui suivent ont été formulées pour vous aider à déterminer si votre vie est axée sur une raison de vivre. Jumelées avec les points essentiels dans ce chapitre, elles vous aideront à formuler clairement une définition d'une raison de vivre qui vous convient. Réfléchissez à chaque question avant d'y répondre, et lisez les commentaires. Par la suite, cochez simplement «Oui», «Ne sais pas/incertain» ou «Non».

1. Connaissez-vous vos compétences et ce qui vous dynamise?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

Plusieurs personnes ne trouvent jamais leur place parce qu'elles évitent d'analyser leurs objectifs de carrière. Elles se retrouvent dans un travail sans jamais se demander: «Qu'est-ce que je fais de bien? Quel est le genre de vie que je veux mener?» «Quel genre de travail apporte en moi une énergie positive?» Il est important que vous le sachiez et que vous utilisiez vos talents spéciaux.

2. Utilisez-vous pleinement vos talents préférés?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

Plusieurs personnes stagnent dans leur travail. Elles pourraient faire tellement mieux, mais elles ont peur de se mettre au défi. Il y a quatre visions distinctes face à un emploi. Malheureusement, la plupart des gens se limitent aux trois premières.

A. «C'est juste un emploi. N'importe quel travail fait l'affaire, à la condition qu'il soit bien payé et que je puisse faire ce que je veux après le travail.»

B. «Il faut que le travail soit stable. J'ai besoin des avantages sociaux, des vacances et de la sécurité d'un emploi permanent.»

C. «Je veux de la substance et du contenu dans ma profession, mon métier ou ma vocation. Je veux utiliser mes talents et relever des défis.»

D. «Le travail n'a pas rapport avec l'argent; le travail est la voie qui mène à une connaissance plus approfondie et à une croissance personnelle. Le travail me permet de mettre le *focus* sur une action que je crois vraiment qu'il faille accomplir dans cette organisation, dans ce milieu ou dans le monde.»

3. Votre travail soulève-t-il chez vous de l'intérêt ou des questions qui ont une grande importance pour vous?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

La base de toute raison de vivre est le souci des autres. Il est nécessaire d'être ouvert à tout ce qui nous entoure. Pour développer le souci des autres, il faut être conscient. Vous ne devriez pas vous laisser accabler par un sens du devoir ou une obligation. Quand vous vous souciez naturellement des autres, c'est parce que quelque chose vous a profondément touché et ému.»

4. Croyez-vous que, par votre travail, vous apportez une contribution au monde?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

Le «syndrome rongé par la rouille» est très répandu dans notre société actuelle. Car tant de gens trouvent le travail dénué de sens qu'ils en perdent toute motivation. Le travail doit offrir plus que de l'argent et un statut; il doit vous offrir la chance de changer quelque chose.

5. Entreprenez-vous la plupart de vos journées avec enthousiasme?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

Quand vous avez une raison de vivre plus grande que vous-même, vous vous sentez davantage engagé et vous êtes plus enthousiaste. N'oubliez pas

que le temps passe très vite. Abordez donc chaque journée et chaque tâche avec zèle.

6. Avez-vous développé votre propre philosophie de vie et de succès?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

Chacun a besoin de principes de vie. Trop de gens, toutefois, acceptent les valeurs des autres sans jamais développer les leurs. Ils ne réfléchissent pas assez à leur vie; ils s'inquiètent plutôt d'obtenir l'approbation des autres. Le vrai pouvoir se manifeste en pratiquant ses valeurs personnelles profondes.

7. Prenez-vous les risques nécessaires pour vivre selon votre philosophie?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

Personne n'est jamais totalement certain de la voie à suivre, mais ceux qui ont le courage de croire en eux et en leurs idées, en incluant le risque de perdre un peu, sont de vrais hommes et de vraies femmes. Vous devez oser – avoir le courage, être fidèle à vous-même.

8. Sentez-vous que votre vie a un sens, une raison d'être?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

Terry Fox est un exemple merveilleux de quelqu'un qui a ressenti profondément sa raison de vivre. Son souvenir nous motive à élever nos propres attentes sur ce que nous pouvons être. Vous pouvez choisir de focaliser votre énergie sur ce qui vous procure les sentiments les plus profonds. Vous pouvez consacrer votre temps et vos talents à des personnes, des engagements, des idées et des défis qui vous semblent significatifs.

9. Avez-vous des buts actifs cette année concernant votre raison de vivre?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

La raison de vivre, comme élément de notre vie, nous sert d'inspiration. En réalité, ce sont nos buts qui nous motivent jour après jour. Notre vie est vide quand nous n'avons pas d'idéal à atteindre. Par contre, les buts, bien qu'ils ne soient pas toujours faciles à atteindre, procurent la satisfaction du travail accompli, ce qui en retour rehausse notre valeur propre.

10. Vivez-vous pleinement votre vie actuellement, au lieu d'espérer que les choses finiront bien par s'arranger un jour?

❑ **Oui** ❑ **Ne sais pas/incertain** ❑ **Non**

Pourquoi attendre de gagner à la loterie? Utilisez votre potentiel maintenant au lieu de l'apporter avec vous dans la tombe. C'est maintenant qu'il faut vivre selon vos valeurs et avec une raison de vivre.

Comment évaluer vos résultats:

- Pour chaque **oui**, accordez-vous un **0**.
- **Ne sait pas/incertain**, accordez-vous un **1**.
- Pour chaque **non**, accordez-vous un **2**.

Additionnez votre pointage. Comme ces questions sont subjectives, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Toutefois, l'analyse de votre pointage vous donnera une idée générale. Voici comment cela fonctionne.

Si vous avez entre 0 et 7, votre vie est assez en *focus*, vous avez un sens de la direction et vous voulez apporter votre contribution à la société.

Si vous avez entre 8 et 15, vous avez une idée de votre raison de vivre, mais vous devez mieux définir votre engagement. Vivez-vous vraiment selon vos valeurs et «faites-vous ce que vous dites» chaque jour?

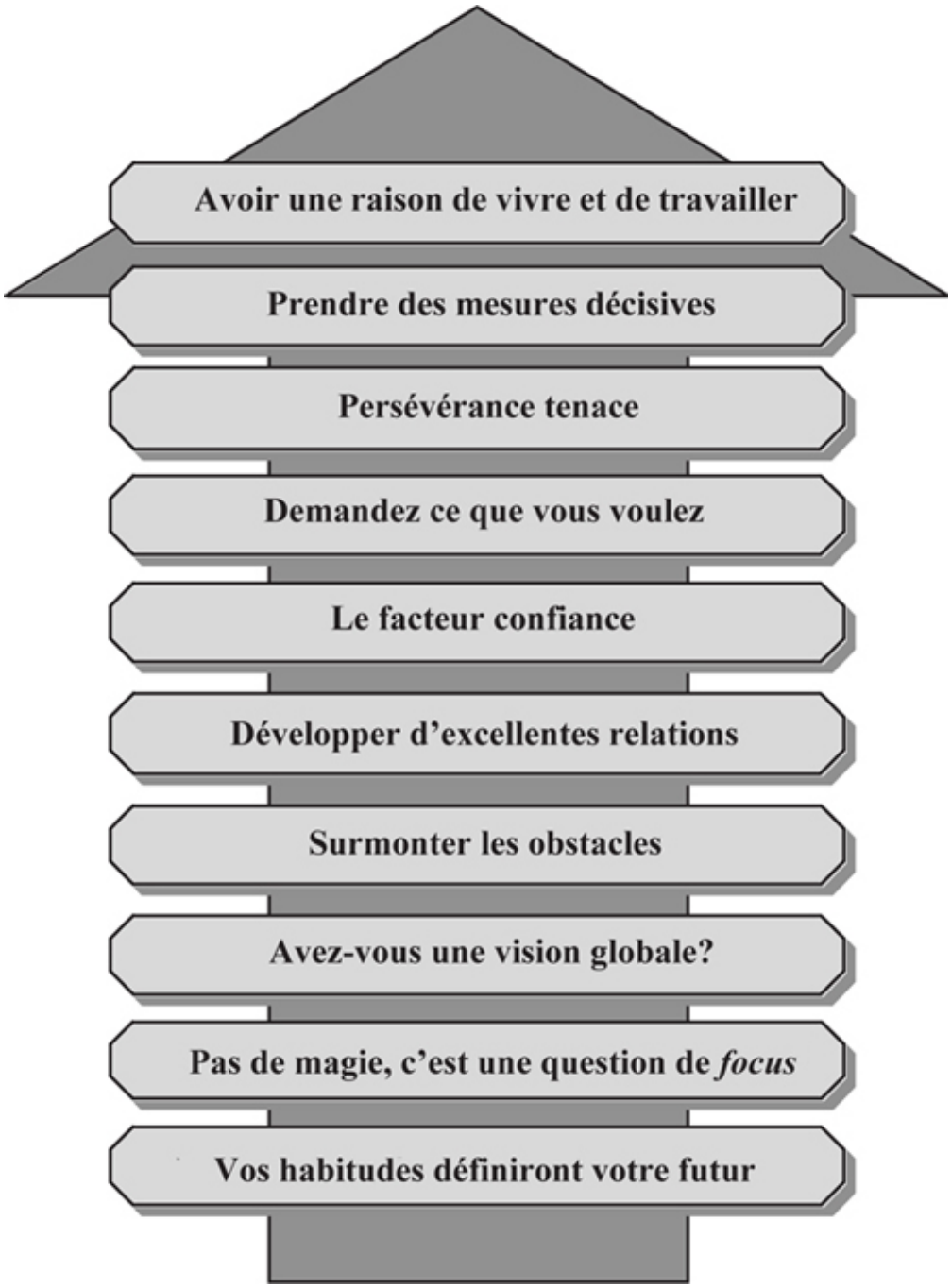
Si vous avez entre 16 et 20, vous courez le risque de ne pas utiliser votre potentiel et de gaspiller votre vie. Veuillez noter ceci: ce pointage élevé peut aussi signifier que vous êtes au milieu d'une crise ou d'une transition majeure.

Maintenant que vous avez eu l'occasion de réfléchir à ce qu'une raison de vivre signifiante est pour vous, rédigez une déclaration d'une phrase qui saisit l'essence de votre raison de vivre telle que vous la voyez en ce moment.

Choisissez vos mots avec soin et, comme toujours, soyez précis.

Pour renforcer votre raison de vivre, répétez cette déclaration chaque jour. Imprimez-la sur une carte spéciale que vous pouvez conserver près de vous. Développez l'habitude de réaffirmer votre déclaration de raison de vivre jusqu'à ce qu'elle devienne profondément ancrée dans votre subconscient. C'est le catalyseur qui changera votre comportement et vous permettra d'apprécier votre existence avec une raison de vivre.

Si vous ne pouvez pas rédiger une déclaration significative après avoir complété ce questionnaire, ne vous en inquiétez pas trop. Souvent, il faut des mois (et parfois des années) pour clarifier cela. Ce qui vous aidera, c'est de continuer à chercher et à réfléchir à ce que vous faites et pourquoi. Éventuellement, les réponses se présenteront à vous d'elles-mêmes.


Avoir une raison de vivre et de travailler
Prendre des mesures décisives
Persévérance tenace
Demandez ce que vous voulez
Le facteur confiance
Développer d'excellentes relations
Surmonter les obstacles
Avez-vous une vision globale?
Pas de magie, c'est une question de *focus*
Vos habitudes définiront votre futur

Félicitations – vous avez réussi! Maintenant, régalez-vous des idées dans le chapitre spécial offert en bonus.

11E STRATÉGIE DE *FOCUS*

Des idées pour devenir riche

«On peut voler la richesse ordinaire,
mais non la vraie richessse.
Il y a dans votre âme des choses infiniment
précieuses qu'on ne peut pas vous enlever.»

— OSCAR WILDE

Malgré la connotation d'affaires négative de ce numéro de chapitre, nous avons pensé qu'il serait très rassurant et positif de vous présenter cinq de nos clients de *La Force du Focus*, avec qui nous avons eu le privilège de travailler au cours des années.

Ces personnes ont surmonté avec succès diverses épreuves, dont des montagnes russes économiques, et sont toutes devenues riches. Nous voulons insister sur le fait que malgré le stress, la peur et le doute qui ont créé des nuages de tempêtes financières et dévasté des nations auparavant puissantes, il y a des individus de tous les secteurs industriels qui ont su trouver un chemin précis vers la richesse. Dans les prochaines pages, vous apprendrez quelques détails sur leurs antécédents mais, plus important, nous leur avons demandé ces détails pratiques:

«Quelles sont les cinq stratégies spécifiques qui ont contribué le plus à votre succès?»

Vous remarquerez des chevauchements dans leurs réponses. Il est très important de les assimiler, car cela renforce le fait qu'un succès durable demande de garder le focus sur quelques domaines seulement.

Donc, comme dernier «tour de piste», nous sommes heureux de partager avec vous les vingt-cinq stratégies qui ont amené ces cinq personnalités exceptionnelles à s'élever au sommet de leur art. Nous vous invitons à vous

gaver de leur sagesse et de vous servir de ce qui est le plus pertinent pour créer votre propre chemin vers la richesse. Un dernier mot avant de tirer le rideau. **Soyons clairs sur la vraie définition de RICHE**.

Le dictionnaire nous dit que le mot riche signifie «avoir beaucoup d'argent», c'est-à-dire jouir d'une fortune financière. D'autres termes utilisés sont: «de grande valeur» et «riches en ressources». Notre expérience est la suivante. Quand vous offrez une grande valeur sur le marché, vous attirez vers vous des personnes qui ont de l'argent. Plus important, être riche en ressources personnelles est la clé pour profiter de la vraie richesse. Quand vous êtes riche en esprit, riche en caractère, riche en relations, riche dans la foi, riche dans la santé, riche dans le don et riche en sagesse, vous connaîtrez et apprécierez le sentiment de profiter de l'abondance dans sa plénitude.

Il y a une autre pièce finale que nous avons ajoutée pour terminer cette édition spéciale du 10e anniversaire. Elle vous donnera un aperçu du futur. Vous ferez la connaissance de ceux qui «changent des règles» – des entreprises de pointe qui attirent de nombreuses personnes de la génération Y dans leur culture d'entreprise unique. Ces sociétés pionnières créent de nouvelles tendances, se questionnent sérieusement sur les idées reçues et gardent le focus sur le fait d'être responsables dans la société tout en étant profitables.

Maintenant, accueillons nos cinq personnalités exceptionnelles qui créent chacune un gros impact dans leur propre niche. Nous allons fièrement nous accorder un tout petit peu de mérite pour leur réussite éclatante. Derrière chacune de leurs cinq meilleures stratégies, nous avons posé une question directe. Prenez le temps de réfléchir. Vous découvrirez probablement des lacunes dans votre entreprise. Souvenez-vous que les conseils de ces personnalités ont été puisés à même des années d'essais et d'erreurs. Aujourd'hui, par contre, ils sont tous riches! Suivez leurs conseils et vous pourrez aussi avoir un avenir brillant.

1
SAM BECKFORD
Le millionnaire de la petite entreprise

Facile à vivre, humble, généreux et génie du marketing à l'esprit affuté, tous ces mots décrivent Sam Beckford. Il a aussi de fortes valeurs familiales. Par contre, les premières expériences de Sam comme entrepreneur étaient moins que spectaculaires. Voici son histoire telle qu'il la raconte:

> «Après avoir obtenu un diplôme en administration des affaires, j'ai pensé que je savais tout ce qu'il y avait à savoir sur les affaires et j'ai donc fait le saut. La première entreprise n'a pas duré un an. Après, j'ai créé quatre autres entreprises commerciales, qui se sont toutes soldées par des échecs légers ou retentissants. Après avoir perdu tout mon argent et celui que j'avais emprunté de la famille et des amis, j'ai décidé de me trouver un vrai travail. J'y suis resté moins de six mois et j'ai été congédié. Ma femme avait enseigné le piano pendant qu'elle était à l'université et nous avions pensé ouvrir une école de musique. J'ai rapidement oublié cette idée, car je ne croyais pas qu'une telle entreprise pourrait être rentable. Nous avons décidé que même si l'école ne faisait que de faibles profits, au moins, ce serait mieux que d'avoir un emploi régulier avec un horaire rigide.
>
> «Nous avons ouvert le commerce en photocopiant pour cinquante dollars de feuillets publicitaires et en les déposant à la porte de trois mille maisons. Nous n'avions pas d'argent pour louer un espace commercial alors nous avons loué de l'espace le soir dans une école élémentaire. Quelques mois plus tard, les affaires se sont mises à marcher un peu et nous avions environ quatre-vingts élèves. Nous avons cherché un local commercial permanent. Le propriétaire d'un centre commercial nous a rencontrés et nous a dit qu'il ne nous louerait pas d'espace, car il ne croyait pas à la réussite de notre entreprise. Il nous a même dit de trouver un autre type d'entreprise si nous voulions réussir, comme, par exemple, ouvrir un restaurant.
>
> «Nous avons fini par trouver un espace pas cher de cinquante-six mètres carrés au deuxième étage d'un autre centre commercial démodé. Nous avons décidé de mettre le focus sur notre énergie à réussir notre petite entreprise. J'ai commencé à lire au moins un livre par semaine pour apprendre tout ce que je pouvais sur la réussite dans une petite entreprise. En lisant *The Millionaire Next Door*, j'ai appris que la plupart des millionnaires ont fait leur argent en démarrant une entreprise

ennuyeuse, inintéressante, normale. Cette découverte m'a inculqué la croyance que nous pourrions réussir, même devenir millionnaires un jour grâce à notre petite entreprise. L'année suivante, nous avons ouvert un autre local et nous avons ajouté des classes de danse à nos leçons de musique. Nous continuions d'apprendre, de lire et de garder le focus sur la façon de réussir notre entreprise.

«Quelques années plus tard, nous avons ouvert une troisième salle pour notre commerce. Au lieu de louer de l'espace, nous avons pu acheter un petit entrepôt dans un condo industriel. Après ce premier achat, nous avons constaté que la vraie mission de notre studio était dans les affaires immobilières commerciales. Pendant les dix années suivantes, nous avons pu acquérir pour plus de neuf millions de dollars de propriétés commerciales en utilisant diverses stratégies financières innovatrices. C'était un très grand pas, si on considère qu'au moment d'acheter notre premier édifice commercial, nous ne possédions même pas de maison.

«De plus, au lieu de franchiser notre entreprise pour prendre de l'expansion et ajouter plus de locaux, nous avons commencé à échanger nos idées avec d'autres studios de danse et de musique.

«Cela est devenu une entreprise encore plus grosse que celle du studio. Il y a plus de vingt-deux mille studios en Amérique du Nord. Un grand nombre d'entre eux étaient magnifiques quant à l'enseignement, mais presque nuls côté affaires. Partager les idées qui fonctionnent bien pour nous les a aidés – et nous aussi.

«En 2006, nous avons acheté un terrain au bord de l'eau et nous y avons construit notre maison de rêve, dont un centre de formation exclusif. J'ai baptisé la propriété *Creators Landing* et je m'en suis servi pour montrer aux autres comment agrandir leur entreprise, posséder de l'immobilier et vivre dans une semi-retraite. La plupart du temps, je travaille environ de quinze à vingt heures par semaine, tout au plus. Je passe le temps qui reste avec mes enfants, que nous scolarisons à domicile et ainsi, nous pouvons faire six ou sept voyages par année.

«Je crois que la principale raison de mon succès fut de décider de mettre le focus sur l'opportunité que j'avais sous les yeux. Le succès est beaucoup plus près que vous croyez, dans la plupart des cas.»

Sam publie un livre axé sur son étonnant succès, intitulé: *The Small business Wealth Triangle: The Ultimate Strategy to Semi-Retire Faster, Richer and Happier*.

Les trois pointes du triangle sont:

1. Votre activité principale – comment la gérer avec profit en y mettant très peu de votre temps.
2. Votre entreprise parallèle – quelque chose que vous faites pour le plaisir, que vous aimez faire et qui peut aussi être profitable.
3. L'immobilier – soyez propriétaire de ou des édifices qui logent votre activité principale.

Sam Beckford est un authentique millionnaire autodidacte qui vit pleinement, qui gère son entreprise simplement et qui est resté humble malgré son succès. Son approche honnête et terre-à-terre des affaires et de la vie constitue un changement rafraîchissant des entrepreneurs financiers cupides et des politiciens qui ont récemment fait les manchettes pour toutes les mauvaises raisons. Bravo, Sam!

LES 5 PRINCIPALES STRATÉGIES DU SUCCÈS DE SAM BECKFORD

Réfléchissez aux questions directes qui suivent chaque stratégie.

1. Voyez grand, mais commencez petit dans l'immédiat

«Il est bien d'avoir de grands rêves, mais si vous n'avez pas une opportunité assez petite pour mettre votre idée en pratique aujourd'hui, les rêves restent des rêves. Mon succès en affaires, qui s'est traduit par la santé, a commencé en investissant cinquante dollars dans une petite entreprise qui a grossi pour devenir une affaire de trois millions de dollars. Je n'ai pas attendu que tout soit en place pour commencer gros. Je connaissais des gens qui rêvaient toujours en couleur ou qui cherchaient la "grosse affaire", mais qui n'agissaient jamais alors qu'ils le pouvaient facilement, qu'ils pouvaient prendre le contrôle et progresser.»

QUESTION: Gardez-vous le focus pour prendre des mesures sur vos buts à court terme, et sont-ils liés à une vision plus large?

2. Décidez de le donner avant de l'obtenir

«La première année où j'ai tiré un profit substantiel de mon commerce, c'était l'année où j'ai décidé de donner 100 000 $ à l'église et aux œuvres de charité avant même de les avoir faits. Cette année-là, l'argent semblait couler vers moi naturellement. Pourquoi? Je ne ressentais pas de culpabilité, je n'avais pas peur du succès et n'avais pas de questions de solvabilité pour vouloir l'argent. Je ne faisais pas d'argent juste pour m'enrichir, mais pour aider les autres. Quand vous vous engagez vers un objectif plus grand que vous, l'argent répond à vos efforts.»

QUESTION: Contribuez-vous suffisamment pour aider ceux qui sont dans le besoin?

3. Développez ce qui colle à votre objectif

«Ma phrase de réussite favorite est: "La discipline, c'est se souvenir de ce que vous voulez." Écrire ses objectifs et y penser chaque jour vous en rapproche. Quand j'ai le choix de trois activités, je me demande: "Est-ce que cette activité me rapproche de mon but, oui ou non?" Si vous vous posez cette question chaque jour, vous terminerez l'année avec plus d'objectifs réalisés que vous ne le pensiez.»

QUESTION: Lisez-vous vos objectifs les plus importants chaque jour?

4. Apprenez à gagner

Si vous êtes prêt à apprendre plus que vos collègues, vous serez aussi plus riche qu'eux. Je peux battre n'importe quel concurrent commercial dans mon domaine parce que je suis prêt à en apprendre plus qu'eux. L'éducation est l'une des facettes qu'une petite entreprise peut utiliser pour défaire une société plus grosse et bien financée. Il y a dix ans, quand j'ai démarré mon commerce et que j'avais des concurrents commerciaux beaucoup plus gros et mieux financés, j'ai décidé que j'aurais avantage à en savoir plus. J'ai lu 700 livres sur les affaires, les ventes, le marketing et tout ce qui me donnerait plus de connaissances qu'eux. Aujourd'hui, mon entreprise est parmi les premières et leur société stagne presque au même point où ils étaient il y a dix ans. Je n'ai

pas le monopole des livres que j'ai lus ou des cours et des séminaires auxquels j'ai participé, je n'ai pris que la décision d'investir dans mon éducation. Vince Lombardi, entraîneur célèbre des Green Bay Packers, a dit un jour: "La volonté pour se préparer à gagner est plus importante que le désir de gagner." Soyez prêt à suivre plus de formations et vous gagnerez davantage dans le domaine des affaires.»

QUESTION: Réservez-vous 30 minutes ou plus par jour pour lire quelque chose de significatif ou d'inspirant?

5. Devenez un spécialiste du «Revenez sur la bonne voie»

La vie, c'est la vie. Vous serez souvent dévié de votre route, parfois plusieurs fois par jour. Devenez un expert du revenir dans l'action alors que des événements inattendus vous clouent au sol. Ne jamais penser que «c'est fini» quand il y a interruption. Retournez dans l'action et allez de l'avant vers vos objectifs, même quand vous semblez ne pas avancer.»

QUESTION: Avec quelle rapidité vous relevez-vous quand vous faites face à un revers? Comment pourriez-vous améliorer cette situation?

Pour plus d'information: *www.creatorslanding.com*.

2
KAREN STEWART
Changer le paradigme du divorce

Un point tournant dans la vie de Karen Stewart s'est produit inopinément un matin alors qu'elle relaxait dans la baignoire avec sa fille de trois ans.

L'intrusion de son mari a soudain transformé une scène de famille heureuse en réalité glaciale indésirable. Debout, sans émotion, devant sa femme et sa fille, il a dit: «Karen, je ne suis pas heureux. Tu ne me conviens plus. Je songe à quitter la maison.» Les cinq années suivantes ont été bouleversantes pour Karen, déchirée par le doute et par des montagnes russes d'émotions alors qu'elle faisait face à un divorce traumatisant où elle s'est retrouvée avec 500 000 $ de frais judiciaires et un autre demi-million de dettes personnelles.

Mariée depuis sept ans avec trois jeunes enfants, Karen se sentait flouée par le système judiciaire qui a siphonné ses finances et l'a drainée de son énergie. Par contre, une pensée a fait surface. «Il doit y avoir une raison pour cette douleur, cette colère et ces souffrances.» Il y en avait une. Karen s'est mise à penser à ce à quoi pourrait ressembler un nouveau paradigme du divorce, un modèle basé sur une approche sensée pour économiser de l'argent, du temps et du stress aux gens, et pour protéger les enfants. En 2006, elle a lancé Fairway Divorce Solutions, après avoir développé *The Fairway Process*™ pour les couples. Ce système unique permet aux couples de faire une rupture nette tout en protégeant leur santé mentale, leurs biens et leurs enfants. Son livre, *Clean Break* est un must pour quiconque songe à une séparation ou à un divorce.

Karen est une battante et une personne qui voit les opportunités, même dans les pires situations. En tant qu'entrepreneure ambitieuse de vingt et un ans, elle a écrit un travail universitaire sur la création d'une déclaration de mission. Voici ce qu'il disait: «Ma mission est de bâtir une entreprise en identifiant un besoin non comblé.» Elle a réussi à aller à l'université en vendant la marque de maquillage Mary Kay. Pour cette entreprise en démarrage, il lui a fallu emprunter 2 000 $ à la banque avec un intérêt de 20 pour cent. Sa devise était: **«Prends le risque et sois tenace!»**

À vingt-huit ans, Karen a ouvert sa première entreprise de services financiers, se spécialisant dans l'industrie pendant plus de vingt ans. Elle a construit et vendu avec succès des sociétés financières. Quand elle a commencé, elle a admis qu'elle n'avait aucune idée comment s'y prendre. Elle a construit *Milestone Asset Management Group* pour plus de 100 millions de dollars d'actifs, créant une importante plateforme d'investissement intégrée pour des clients fortunés.

Dès le début, Karen a décidé de bâtir sa société très différemment des modèles traditionnels dans l'industrie. Il y avait deux valeurs fondamentales immédiatement enchâssées dans la culture de son entreprise: (1) Chaque membre de l'équipe devait garder le focus à 100 pour cent et (2) Démontrer de l'intégrité à tout prix!

Elle a insisté auprès de son équipe afin que cette dernière reste absolument concentrée sur les clients. L'une des façons d'y arriver était de les aider à découvrir leurs besoins réels. Karen a constaté que souvent, les clients ne connaissaient pas leurs besoins. Pour solidifier ce modèle

d'affaires, Karen a été la première au pays à demander des frais pour un plan de services.

Il était basé sur la performance – si le portefeuille du client rapportait beaucoup, alors nous gagnerions beaucoup aussi. Cela garantissait aussi un haut niveau de responsabilisation pour chaque membre de son équipe. À l'époque, le modèle standard d'entreprise était basé sur les commissions, manquait d'imputabilité et était profitable, que le client fasse de l'argent ou non.

Karen a démontré d'autres nouvelles initiatives comme celle de ne pas recourir à des courtiers qui ont leurs propres clients, y compris elle-même. Plutôt, son entreprise était orientée sur les procédés et axée sur l'équipe. Désormais, avec la valorisation basée sur la performance totale de l'entreprise, cela pourrait assurer un meilleur prix de vente si la société était rachetée ou vendue. Encore une approche très différente, à comparer aux méthodes traditionnelles.

Un autre des avantages uniques était la philosophie de Karen sur l'embauche des gens. Dans le secteur des services financiers, les personnes sont souvent recrutées dans d'autres sociétés. *Milestone* a focalisé ses efforts pour recruter les meilleurs étudiants qui venaient d'obtenir leur diplôme universitaire. Fraîchement sortis de l'école, ils n'avaient pas encore acquis de mauvaises habitudes de travail, et ne provenaient pas d'une culture différente de celle que Karen avait établie. Former des personnes jeunes, intelligentes et ambitieuses pour un système spécifique créé pour le succès fut un facteur essentiel pour l'impressionnante croissance de *Milestone*.

Sous la direction et la gestion intelligente de Karen, la société a rapidement pris de l'expansion. Il est intéressant de souligner que *Enterprise Rent-A-Car* a un modèle d'affaires semblable et a aussi connu une croissance extraordinaire et généré beaucoup de profits. Il n'est pas nécessaire de créer un nouveau piège à souris quand on crée une entreprise. Il faut simplement savoir qui attrape toutes les souris et porter attention à la façon dont il le fait!

Un autre facteur important du succès de Karen Stewart, c'est sa capacité de se regarder dans le miroir et d'apporter des changements quand elle s'aperçoit qu'il faut les faire. On peut avoir la bonne marque de produit et le

meilleur modèle de clientèle, mais si, dans votre structure, une chose n'est pas aussi bonne qu'elle devrait être, il faut agir.

À *Fairway Divorce Solutions*, Karen a déjà apporté des ajustements importants pour améliorer la structure. Une réponse rapide est très rare dans de nombreuses industries, où l'ego et la complaisance commencent à dominer la culture et où l'on rate souvent les meilleures occasions. Les entreprises détenues par des femmes étaient rares dans l'industrie quand Karen a débuté. Ce qui a rendu son succès encore plus remarquable. La vaste expérience qu'elle a acquise dans les affaires et les finances lui a procuré une base solide pour démarrer *Fairway Divorce Solutions*. La société s'est développée rapidement au Canada et aux États-Unis, et elle a comblé un énorme besoin dans le domaine des règlements de divorce. Les médias du pays ont beaucoup parlé de l'histoire dramatique de Karen et cela lui a permis de parler dans des conférences importantes. Maintenant, dit-elle, sa mission est: «Je veux changer la façon de divorcer.»

LES 5 PRINCIPALES STRATÉGIES DU SUCCÈS DE KAREN STEWART

1. Visualisez votre succès

«J'avais la capacité de visualiser dès mon tout jeune âge ce que le succès serait pour moi – en particulier. Les détails importaient. La clé était et est toujours la capacité de me voir comme leader et entrepreneure tout en offrant des conseils maternels à ceux qui travaillent pour moi, et de voir les couleurs précises, les grandeurs, et autres, avant la matérialisation. Je sais que si je peux le voir, alors je peux le devenir.»

QUESTION: Visualisez-vous vos objectifs déjà accomplis et la sensation que vous en éprouvez, dix minutes par jour?

2. Sachez ce que vous voulez

«L'engagement indéfectible d'établir des objectifs à long et à court termes est vital. J'ai toujours établi des objectifs de quatre-vingt-dix jours réalisables et faciles à formuler. Je les révise chaque jour, sans exception. Je me retire tous les quatre-vingt-dix jours de mon bureau et

de l'environnement routinier pour évaluer les derniers quatre-vingt-dix jours et je me focalise à établir des objectifs pour le prochain trimestre.»

QUESTION: Prévoyez-vous une journée de planification et d'analyse chaque trimestre pour mesurer vos progrès, pour faire des ajustements et pour planifier les quatre-vingt-dix prochains jours?

3. Maintenez un système de valeurs non négociable

«Dans ce monde rapide et exigeant des affaires et de la vie, nos valeurs peuvent être contestées et nous pourrions nous retrouver à devoir négocier. Mon système de valeurs est mon guide interne qui veille à ce que ces choses qui m'importent – ma famille, mon intégrité, mes affaires, mes amis, et plus important, mon âme – ne soient jamais compromises. Je connais mes priorités et donc, il est facile pour moi de dire «non» quand c'est nécessaire.»

QUESTION: Connaissez-vous vos cinq valeurs les plus importantes?

4. Créez un équilibre et vivez le moment présent

«Je mange bien, je fais de l'exercice, j'ai une spiritualité et je l'entretiens chaque jour. Je m'amuse (parfois pas suffisamment) et, plus important, mon cœur est rempli d'amour. Les gens me regardent vivre et passent souvent des commentaires sur ma façon d'agir. C'est simple – je vis dans le moment présent, je suis bien organisée, je délègue et j'essaie de ne pas me prendre trop au sérieux.»

QUESTION: Quelle chose pourriez-vous faire immédiatement pour avoir un meilleur équilibre dans votre vie?

5. Étudiez toute votre vie

«Je suis une éponge. Je lis plus de cinquante livres par année. J'ai appris que ce n'est pas ce que vous savez, mais ce que vous savez que vous ne savez pas. Ce qui compte, c'est de savoir quelles questions poser. L'intellect, c'est la sagesse de savoir ce que vous ne savez pas. J'ai beaucoup de choses à apprendre et j'en suis très heureuse.»

QUESTION: Quel livre vous aiderait immédiatement? Allez le trouver!

Pour plus d'information: *www.fairwaydivorce.com*.

3
PHIL CARROLL
Des bateaux-maisons à des transactions de milliards de dollars

Quand vous rencontrez Phil Carroll pour la première fois, il se dégage de lui une énergie positive, comme si vous étiez dans un champ magnétique. Vous entrez dans la spirale de sa passion enthousiaste pour la vie et pour l'intensité de son focus. Ce charisme est davantage rehaussé par sa stature de plus de 1,82 m et un teint bronzé qui résulte de son séjour de plus de dix ans à Phoenix, Arizona.

Phil a l'entrepreneuriat dans le sang. Adolescent, il a été camelot et livrait le journal chez les voisins dès cinq heures le matin, ce qui lui a appris à commencer tôt et à agir vite! Encore adolescent, il a démarré un commerce de livraison de fleurs avec un objectif de marché précis – les hôpitaux. Il est devenu le messager préféré de plusieurs boutiques de fleuristes et il en a retiré un bon profit.

Phil dit que ses trois plus grandes forces sont la vente, la vente et la vente!

> «J'ai vendu l'idée à ma femme de m'épouser, ce qui s'est avéré l'une de mes meilleures ventes. Vingt-cinq ans plus tard, le mariage va toujours bien. J'ai toujours pu vendre à des investisseurs, attirer de gros capitaux et les gérer correctement, et j'ai toujours pu obtenir du crédit des banques. La vente est la force vive de toute entreprise – il ne faut jamais l'oublier. L'administration, et tout ce qui en découle, survient après la vente.»

L'une des ventes les plus fameuses de Phil, qui a attiré l'attention de tous les médias de la nation, fut la formation de *Three Buoys Housebeoats*. Son frère Randy et son meilleur ami Dave Steele en étaient les cofondateurs. Les trois garçons étaient tous dans la jeune vingtaine et ils ont démarré maladroitement avec seulement deux bateaux. Un marketing créatif et un grand talent dans la vente ont été à l'origine du démarrage de leur entreprise qui est devenue la plus grande société de bateaux-maisons au pays, des clients achetant des milliers de bateaux sur une période de neuf ans. La

société a grandi pour compter 400 employés, elle a déclaré des revenus de 30 millions de dollars et a attiré plus de 50 000 vacanciers.

Pour augmenter davantage les affaires, Phil a décidé de créer une ambiance de Club Med sur les lacs en construisant un quai réservé aux seuls bateaux qui leur appartenaient. Certains soirs, ils ont transformé le quai en cinéma et ont installé un écran géant sur le bord du lac. D'autres fois, c'est devenu un plancher de danse. Les compétiteurs étaient abasourdis, car leurs bateaux ne pouvaient pas y accoster. L'enthousiasme généré par Three Buoys s'est répandu rapidement – un autre exemple de talents exceptionnels de marketing.

Cette aventure particulière a pris fin quand le gouvernement a changé la loi sur les taxes pour les investisseurs, et les banques ne voulaient pas financer la dette sur les treize marinas que possédait maintenant la société. Voici le point de vue de Phil: «J'avais vingt-neuf ans. J'avais appris beaucoup de choses, surtout sur la finance et particulièrement sur le fonds de roulement.» Aux jeunes entrepreneurs, il a conseillé de ne jamais prendre de raccourci. Prenez le temps de vraiment apprendre les rouages de votre entreprise. Pendant les vingt dernières années, Phil a focalisé sur l'immobilier et est devenu expert dans l'exploitation de condominiums. Très tôt, pour établir ses objectifs, Phil se disait: *Vois grand ou reste chez toi!* Ayant acquis une grande expérience, il prend maintenant toujours le temps de créer un plan d'affaires détaillé, il analyse le tout sérieusement et désigne tous les joueurs dont il aura besoin pour le projet. Il focalise sur ce qu'il sait le mieux faire et qu'il aime le plus – marketing, vente et finance. Phil a grandement dépassé la «règle de 10 000 heures», le critère qu'il avait établi pour maîtriser une expertise spécifique. Il apprend continuellement et il est un passionné de ses affaires et de sa famille.

Phil est maintenant dans la jeune cinquantaine et il a créé une nouvelle opportunité importante pour les investisseurs. Après avoir survécu aux récessions précédentes et en avoir tiré des leçons, il avait anticipé plus rapidement que la plupart l'énorme marché de saisies immobilières. En 2010, il a établi *The American Residential Income Fund* [*Le fonds américain de revenu résidentiel*], dont la mission est d'offrir des propriétés abordables aux familles américaines. La société, dont le siège social est à Phoenix, est présente à Las Vegas et en Californie du Sud. On achète les maisons dans de beaux quartiers lors de mises en vente par les syndics des

maisons saisies, on les rénove et on les loue à des familles. Les investisseurs ont aussi eu l'occasion d'acheter des maisons grâce à une Fiducie de revenus séparée établie pour les investisseurs canadiens.

Comme d'habitude, le modèle d'affaires de Phil a été bien réfléchi dans tous ses détails et il est sur la bonne voie de réaliser son objectif de 1 000 maisons. Quand il ne s'occupe pas de ses affaires, Phil aime les activités qui bougent, dont l'héliski, la planche à neige, le hockey, la randonnée en montagne et le triathlon. Il est aussi fou des automobiles.

LES 5 PRINCIPALES STRATÉGIES DU SUCCÈS DE PHIL CARROLL

1. Choisissez votre domaine et n'en démordez pas

«J'ai appris cette leçon de dure façon. J'avais beaucoup d'idées comme entrepreneur et je me suis lancé dans des aventures qui semblaient excitantes et qui ont fini par m'éloigner de mon principal centre d'intérêt. Ma force, c'est l'immobilier – surtout acheter et vendre de grandes propriétés de condominiums. Il est important que vous compreniez le secteur industriel dans lequel vous travaillez. Apprenez-en tous les rouages, tout sur ceux qui y travaillent et l'environnement. Maintenant, je me concentre dans les saisies de propriétés. Je garde les mêmes stratégies. Il faut voir les grandes opportunités avant les autres et s'engager à 100 our cent quand elles se présentent.»

QUESTION: Est-ce que vous focalisez sur votre meilleur créneau ou est-ce que vous vous éparpillez?

2. Soyez flexible – Adaptez votre modèle d'affaires, lorsque nécessaire

«Le marché change, l'économie change, même le monde de l'industrie peut changer. Vous devez être prêt au changement. Mes premières entreprises étaient des sociétés privées. Puis, j'ai créé une société publique quand ce fut devenu logique au plan financier. Je suis maintenant revenu à la gestion d'une entreprise privée, avec une petite équipe de gens dévoués. Cela convient à mon style de vie et me permet de fonctionner à un rendement maximum.»

QUESTION: Est-ce que votre modèle d'entreprise actuel est super efficace? Si non, que pourriez-vous faire pour l'améliorer?

3. Restez fidèle à vos valeurs

«Ma priorité, c'est l'équilibre. Quand je manque d'équilibre, la vie est plus stressante et je perds le focus. Quand j'ai de bonnes relations avec ma femme et mes enfants et que je suis en santé, mes affaires vont mieux. Je m'assure de prendre régulièrement du temps avec ma famille. C'est une expérience vivifiante. Quand je retourne au travail, je peux vraiment fonctionner sur l'adrénaline.

Une autre valeur importante est d'être toujours juste dans vos transactions d'affaires. Ne flouez pas les gens. C'est essentiel pour établir des relations à long terme. J'ai les mêmes personnes dévouées près de moi depuis de nombreuses années – des banquiers, des partenaires stratégiques et même des personnes avec qui nous avons eu quelques difficultés dans le passé.»

QUESTION: Combien de temps libre avez-vous planifié pour les douze prochains mois?

4. Créez une dynamique pour chaque transaction

«À mesure que la transaction se concrétise, augmentez votre niveau d'énergie et continuez d'aller de l'avant. Assurez-vous de contrôler vos propres objectifs et faites en sorte que les gens soient responsables de faire ce qu'ils ont promis.»

QUESTION: Avez-vous l'habitude de créer des dynamiques pour vous et pour votre équipe?

5. Célébrez toujours vos victoires

«Après tous les efforts que vous avez apportés pour atteindre un objectif de taille, il est important de célébrer votre succès avec l'équipe. J'ai toujours acheté quelque chose de spécial pour moi, comme une nouvelle voiture, ou j'ai organisé une grosse réception. Vous devez vous amuser, et nous le faisons!»

QUESTION: Avez-vous déjà planifié votre prochaine célébration?

Pour plus d'information: *www.americanresidentialhomes.com*.

4
DEBBIE ROTKVICH
La reine des bijoux

Née et élevée au sud de Chicago, Debbie Rotkvich est la deuxième d'une famille de six enfants. Son père travaillait dans le domaine de l'assurance. Il n'y avait pas beaucoup d'argent dans la famille, mais plein d'amour. À douze ans, la vie de jeune fille normale de Debbie a changé soudain. La famille a été ébranlée par la nouvelle de l'assassinat de son père. Sa mère a dû occuper deux emplois, se levant à 4 heures tous les jours pour laisser à Debbie le soin de préparer les autres enfants pour l'école et de faire les lunchs.

Il n'y avait pas beaucoup d'argent et si quelqu'un voulait quelque chose non nécessaire, il fallait travailler pour l'obtenir. Debbie a commencé comme serveuse. Adolescente, elle n'aimait pas l'école et elle ne s'entendait pas avec ses pairs. Elle a toujours réussi à trouver divers emplois et est rapidement devenue consciente des dangers de la rue. Elle rêvait déjà d'une meilleure vie. L'une de ses principales motivations était de posséder un jour une maison avec sa propre salle de bain!

Le premier gros investissement de Debbie a servi à ouvrir une boutique de fleurs avec sa sœur. Elles ont obtenu un prêt de 35 000 $, une grosse somme à l'époque. Debbie avait comme attitude: «Si j'ai le choix d'investir dans l'aventure de quelqu'un d'autre ou de miser sur moi, je vais **me choisir en premier.»** Debbie croyait vraiment que c'était ce qui transformerait sa vie.

Elle a appris des leçons dans la boutique de fleurs. Sa devise était: faire tout ce que l'on peut pour nos clients. Cela comprenait prêter des étalages décoratifs sans frais et donner des cours pour faire des boucles à Noël. Le commerce a duré cinq ans, mais à la fin, le fisc était le seul à recevoir de l'argent. Le prêt a été remboursé et la boutique fermée.

Debbie a épousé Mike, un homme facile à vivre, de huit ans et demi son aîné, et qui faisait carrière depuis longtemps dans l'industrie de l'acier. Elle a commencé à vendre chez Multiples, une boutique de vêtements, directement aux consommateurs dont le modèle d'affaires était axé sur les démonstrations à domicile. Quand elle a vu le commerce pour la première fois, et la possibilité qu'elle aurait de contrôler ses revenus, elle s'est

immédiatement dit: «Je peux faire cela, oui, je peux le faire!» C'était l'époque où les démonstrations à domicile étaient très populaires. Curieusement, quand Debbie a assisté à des soirées semblables avec ses amies, elle était reconnue comme «la perturbatrice», et critiquait invariablement le présentateur et les produits.

Elle se retrouve maintenant de l'autre côté, devant l'auditoire, pour vendre. Comme débutante, un facteur important qui a créé son succès très tôt dans cette aventure a été de suivre à la lettre les instructions qu'elle avait reçues pendant sa formation. Malheureusement, l'entreprise a changé de mains et Debbie a constaté que la qualité du produit se détériorait rapidement. De plus, les vêtements étaient maintenant vendus dans des magasins d'usine à des prix moins élevés. Cette aventure tirait à sa fin beaucoup trop tôt, et il fallait songer à la prochaine opportunité.

L'enthousiasme de Debbie et son attitude «Je peux le faire», plus une passion authentique pour aider son équipe de vente à réussir, a attiré l'attention d'une distributrice qui vendait des bijoux mode. Debbie n'était pas intéressée. C'était le même modèle de soirées de démonstration et elle voulait réaliser ses objectifs ailleurs.

Par contre, cette distributrice était tenace. Pendant des mois, elle téléphonait, presque tous les jours. Elle lui demandait: Viens voir mes bijoux, vient juste regarder mes bijoux.» Un jour, pour se débarrasser de cette femme, Debbie a cédé et l'a rencontrée. Les bijoux ne l'ont pas intéressée au début, mais elle a posé deux questions importantes: (1) «Combien fais-tu de commissions?» et (2) «À quelle fréquence remplaces-tu ton inventaire?» Les réponses ont été: (1) «40 pour cent quand tu formes une équipe» et (2) «deux fois par année».

C'était beaucoup mieux que chez Multiples, où les commissions étaient plus petites et l'inventaire des vêtements était renouvelé toutes les six semaines. Sa dernière question l'a convaincue, et c'était une bonne question. «À quel point l'entreprise était-elle stable – quelles sont ses performances?» Quand elle a vu la brochure du dernier congrès annuel de la société, ainsi que les médailles et les mentions qu'avaient reçues les meilleures vendeuses, Debbie a accepté! Encore une fois, entre les dents, elle a murmuré: «Je peux faire cela, oui, je peux le faire!»

À l'époque, la trousse du débutant de 250 $ était exigeante sur le plan financier, mais cela n'a pas arrêté Debbie. L'entreprise, Lady Remington à

l'époque, maintenant appelée lia sophia, n'avait aucune idée de ce qui l'attendait! Debbie Rotkvich a grimpé les sommets, nourrie par son enthousiasme naturel et sa vision d'une vie meilleure pour elle et pour sa famille, y compris cette salle de bain dont elle avait toujours rêvé.

Debbie a travaillé fort, mais elle a attiré beaucoup d'autres femmes inspirées et finalement, après de nombreuses années, elle a obtenu son revenu annuel à six chiffres. L'enthousiasme a créé encore plus de ventes. Davantage inspirée par la présidente de l'entreprise, qui avait établi des objectifs spécifiques lui ayant procuré un revenu six fois plus élevé, Debbie et son équipe étaient incomparables!

En 2010, ses affaires avaient grossi et comptaient près de 10 000 personnes efficaces, avec un revenu total de plus de 100 millions de dollars, produisant presque le tiers des revenus de la société mère!

Comme tout entrepreneur, Debbie a connu des hauts et des bas, perdant parfois des personnes clés de son équipe, d'autres fois devant se battre contre la récession. Elle a aussi dû lutter contre un lymphome non hodgkinien, une maladie grave qui a tenté de la faire ralentir. Comme tous les autres champions dont vous avez lu l'histoire dans ce livre, Debbie est une battante. C'est là un trait commun si vous voulez réussir dans les grandes ligues. Voici quelques conseils importants qu'elle aime partager avec son équipe:

- Quand vous êtes promu à un poste de leader, ne restez pas les bras croisés, soyez diligent et continuez à faire les choses qui vous ont amené là.
- Soyez aussi diligent avec votre argent. Debbie a toujours économisé au moins 20 pour cent de ses gains mensuels, une habitude qu'elle a apprise tôt, quand sa famille vivait des moments difficiles.
- La liberté financière est votre récompense plus tard, quand vous faites des efforts et que vous prospérez. En attendant, vous devrez peut-être sacrifier un peu de votre temps avec votre famille. Quand vous êtes entrepreneur, l'équilibre n'existe pas. Voilà des mots réconfortants pour ceux qui se sentent coupables!

LES 5 PRINCIPALES STRATÉGIES DU SUCCÈS DE DEBBIE ROTKVICH

1. **Adoptez l'attitude «Je peux»**

   «Dans toutes les étapes de mon aventure entrepreneuriale, je m'encourageais mentalement en me disant: «Je peux faire cela!» Il est important de souligner que je le disais parfois en grinçant des dents quand mes affaires allaient au ralenti. Par exemple, au début du commerce de bijoux lia sophia, il y a eu des semaines où je n'avais aucune démonstration dans mon agenda. Cela voulait dire pas de démonstration, pas de ventes. «Je peux faire cela!» était un rappel pas très plaisant de trouver des endroits pour mes exposés de vente, ce que nous devons toujours garder en mémoire.»

   QUESTION: Quand vos affaires sont au ralenti, vous dites-vous: «Je peux le faire!»

2. **Cherchez un moyen de vous dédoubler**

   «Quand vos affaires prennent de l'expansion, vous en arrivez à un point où vous ne pouvez pas tout faire. Il est difficile de lâcher prise, mais c'est essentiel, surtout si vous êtes du genre contrôlant. Concentrez-vous à trouver des champions, comme je l'ai fait pendant des années. Formez-les correctement. Un grand nombre de mes leaders possèdent maintenant leurs propres écoles de formation et mes affaires progressent en même temps qu'eux.»

   QUESTION: Qui d'autre pouvez-vous former pour devenir champion?

3. **Montrez la voie par l'exemple**

   Les vrais leaders ne se croisent pas les bras quand ils atteignent un niveau plus élevé de l'entreprise. Votre rôle changera, mais ne diluez pas votre éthique du travail. Quand les temps sont difficiles, ce message doit être livré clairement et quotidiennement. N'oubliez pas que les autres vous observent toujours.»

   QUESTION: Dans les temps difficiles, est-ce que vous allez de l'avant avec une stratégie bien définie qui vous inspirera et inspirera les autres à avancer?

4. **Réinvestissez dans votre entreprise**

   «J'ai toujours pris l'habitude de remettre un bon pourcentage de mes revenus dans l'entreprise. Ne soyez pas cupides! Parce que j'ai investi dans mon entreprise, je peux maintenant organiser mes propres événements de formation et de reconnaissance où plus de 1 500 personnes participent. On ne peut pas développer une entreprise de 100 millions de dollars sans réinvestir – c'est impossible.»

   Question: Combien et à quelle fréquence réinvestissez vous dans vous-même et dans votre entreprise?»

5. **Concentrez-vous à aider votre équipe à obtenir ce qu'elle veut**

   «Même après vingt ans dans l'entreprise, je suis toujours enthousiaste quand je vois les membres de mon équipe accepter leurs récompenses à mesure que leur entreprise grossit. La joie sur leur visage, ainsi que la confirmation qu'ils peuvent aussi faire cela est totalement gratifiante. Il faut que vous aimiez vos gens.»

   QUESTION: Avez-vous vraiment hâte d'aider les gens qui vous aident à progresser et à réussir?

   Pour plus d'information: *www.rotkvichgroup.com*.

5
DON R. CAMPBELL
Créer la richesse en immobilier

Quand Don Campbell vous regarde dans les yeux pour répondre à vos questions spécifiques sur l'immobilier, vous constatez rapidement deux choses. En premier lieu, il se dégage de son comportement une authenticité et une confiance tranquille; deuxièmement, vous avez le profond sentiment que la réponse que vous allez recevoir sera substantielle et précise.

Cela vient de plus de vingt années d'apprentissage de l'entreprise. Est-ce que cet énoncé a une connotation familière, après avoir lu les quatre histoires précédentes?

Il n'y a pas de substitut pour choisir une niche dans l'industrie qui vous permettra de maximiser vos champs d'intérêt naturels et votre talent. Le secret est de la maîtriser. Et c'est là que tous ces gens hautement

performants, y compris Don Campbell, sont devenus de gros gagnants. Ils ont pris le temps d'apprendre, de perfectionner et de développer leurs compétences dans leur vie pratique de tous les jours. Comme vous l'avez déjà constaté, les gens conscients de leur environnement dépassent les théories et les concepts haut la main.

Don vit à Abbotsford, un petit village de la Colombie-Britannique. En 1985, il a acheté sa première propriété avec un associé tout en travaillant à temps partiel chez Sears, sachant qu'il ne pourrait jamais s'enrichir avec ce revenu. Ce qui l'a incité à investir dans l'immobilier était le fait qu'un ami de son père réussissait parfaitement bien dans le marché. Don a pris la décision de l'imiter. Il dit: «Il est très important pour tout le monde de trouver un modèle qui a réussi.»

Les débuts de Don dans le domaine, comme la plupart des nouvelles entreprises, ont été parsemés de beaucoup d'erreurs. «Le financement a été difficile et je n'ai pas acheté dans un territoire bien situé dans le marché. Nous avons acheté une propriété nouvelle. En fait, nous avons fait tout ce que nous avons pu pour connaître l'échec et faire un profit malgré tout. Par contre, j'ai appris de mes erreurs et je me suis assuré de ne pas les répéter.» Cela vous dit quelque chose?

Don a compris qu'acheter de l'immobilier procurait un bon effet de levier. Même une propriété en plus de votre résidence peut vous assurer un bon pécule pour longtemps, si vous achetez bien. Les trois clés essentielles de Don pour réussir dans l'immobilier sont:

1. Vous devez avoir de bons systèmes pour que la banque «accepte» votre transaction.
2. Vous devez avoir d'excellentes relations, par exemple, avec les courtiers en prêts hypothécaires, les avocats, et autres.
3. Vous devez faire des suivis pour vous assurer que les transactions sont conclues.

Don ajoute aussi qu'il est très important d'avoir une vision claire de ce que vous attendez de l'immobilier – vous aider à prendre une retraite confortable ou créer une entreprise qui peut vous rendre riche. Il suggère un «apprentissage» de trois ans avant de commencer à bénéficier d'un bon potentiel.

Par contre, il souligne rapidement que tout le monde ne peut pas se lancer dans l'immobilier. Il faut être capable de parler aux gens et d'établir des relations avec les banques, les vendeurs et les courtiers immobiliers. Il dit: «Vous devez pouvoir tolérer les gens. Vous n'avez pas besoin de les aimer, mais vous devez les tolérer. Le meilleur moyen pour y arriver est de vous entourer de personnes qui vous ressemblent. De plus, vous devez éviter l'exagération et l'idée de vous enrichir rapidement, et obtenir des recherches impartiales. Vous devez connaître les bonnes questions à poser.» Ce sont des qualités qui s'appliquent dans n'importe quelle entreprise.

Don a augmenté de façon constante son parc immobilier au cours des ans, possédant plus de 286 propriétés, y compris des unifamiliales, des quatre logements et des édifices à appartements. Pendant ce temps, il s'est passionné pour l'enseignement de son système fructueux à d'autres personnes, surtout à ceux qui voulaient faire de l'argent. Son réseau d'investissement immobilier – R.I.I. – est maintenant le programme éducatif d'adhésion le plus crédible et impartial du pays, avec plus de 3 000 membres.

De son propre aveu, Don est un crack de la recherche, et quel que peu perfectionniste. Il aime beaucoup mettre son nez dans les derniers messages gouvernementaux, pour y chercher les développements urbains, et il a l'œil pour déterminer les meilleurs endroits où investir. Il amène ses investisseurs dans une tournée annuelle par autobus pour visiter les villes et les endroits qui ont les meilleures chances d'émerger. C'est tout un spectacle de voir les douzaines d'autobus scolaires qu'il loue pour la journée, déambuler dans la ville avec à bord des entrepreneurs ambitieux. Des gens du Canada, du Royaume-Uni, des États-Unis et de l'Australie se sont enrôlés dans ce programme. Don se concentre aussi à la gestion d'un organisme basé sur la recherche et l'éducation. Il ne demande pas à ses membres d'investir dans ses transactions, et il ne leur vend pas de propriétés. Cela lui donne un unique avantage, en comparaison avec d'autres groupes qui gèrent des clubs d'investissement ou qui vendent un «programme de réussite» à fort prix.

Comme de nombreux propriétaires d'entreprise authentiques, Don est aussi un philanthrope. Son œuvre principale est Habitat for Humanity, qui construit des maisons pour des personnes sans abri ou qui cherchent à avoir leur propre foyer. Don remet tous les profits de ses nombreux livres à succès à Habitat. Lui et ses membres ont contribué plus de 800 000 dollars

pour aider ceux qui sont dans le besoin. À ce jour, les membres de RII ont acheté collectivement au-delà de 29 000 propriétés évaluées à plus de 3,3 milliards de dollars, et près de 220 propriétés sont ajoutées chaque mois.

Avec le temps, Don est devenu la personne à consulter pour tout ce qui concerne l'immobilier. Les médias l'interviewent régulièrement pour avoir son opinion sur l'économie et pour des nouvelles à savoir si le marché est en croissance ou en décroissance. Ses ateliers mensuels pour les membres offrent de la recherche de pointe pour bien positionner ses étudiants.

Voici d'autres suggestions utiles de Don, dignes de mention et essentielles pour créer une entreprise fructueuse et durable.

- Devenez le gourou de votre niche. Courtisez les bons médias; devenez leurs amis.
- Lâchez prise sur le contrôle – concentrez-vous sur ce que vous faites le mieux (une autre redite?)
- Vos deux meilleurs atouts sont votre réputation et votre intégrité.
- Offrez tellement de valeurs réelles que vous attirerez les gens vers vous.

Don adore voyager. Londres, en Angleterre est l'une de ses destinations favorites. Il est aussi un ardent amateur de l'équipe de soccer Manchester United (tout comme l'auteur Les Hewitt), et il aime aussi le tennis et la randonnée en montagne. Grand amateur de musique, Don et sa femme Connie aiment assister à des concerts et écouter de bons groupes comme les rockers irlandais, U2.

LES 5 PRINCIPALES STRATÉGIES DU SUCCÈS DE DON CAMPBELL

1. Choisissez vos amis avec soin

«Créez une équipe *Mastermind* de gens qui vous ressemblent et qui ont plus de succès que vous. Entourez-vous de personnel positif, tourné vers l'avenir, d'amis et de pairs.»

QUESTION: Avez-vous une équipe *Mastermind* puissante?

NOTE: Sinon, écrivez à *info@thepoweroffocus.ca* et nous vous ferons parvenir un document audio sur la façon de créer votre propre groupe *Mastermind*.

2. Évitez les plateaux

«Mettez-vous au défi d'améliorer progressivement et continuellement tout ce que vous faites. Vous n'avancerez pas si vous attendez les grandes améliorations avant de poser des gestes – une amélioration progressive et continue vous amènera là où vous voulez aller. Pour utiliser une analogie du baseball, continuez de frapper des simples et des doubles et vous finirez au Temple de la renommée. Si vous attendez pour frapper un circuit chaque fois que vous êtes au bâton, vous finirez par être le roi des retraits au bâton. Choisissez la meilleure voie.»

QUESTION: Êtes-vous toujours persistant ou jouez-vous le jeu du marche/arrêt?

3. Ne soyez jamais généraliste

«Focalisez pour trouver la niche spécifique qui vous passionne. Créez une niche avec une équipe unique et flexible afin de pouvoir maximiser ses passions. Plus votre objectif de marché est étendu, plus la concurrence sera grande et plus il sera difficile de vous démarquer de la foule.»

QUESTION: Êtes-vous vraiment une autorité dans votre marché ou du menu fretin dans un vaste étang?

4. Ayez une vision à long terme

«Malheureusement, de nombreuses personnes se concentrent sur le rêve de "devenir riche rapidement". C'est un symptôme de notre société. Par contre, la vraie richesse consiste à se concentrer sur les relations à long terme, PAS à tirer jusqu'au dernier dollar de chaque transaction. Cela est encore plus important en période d'incertitude économique.»

QUESTION: Cherchez-vous tout le temps un retour rapide, ou est-ce que vous construisez un futur profitable et durable?

5. Amusez-vous et soyez sérieux

«Cela semble contradictoire, mais ce ne l'est pas. Le plaisir, même s'il en est rarement question dans les manuels, vous procure un enthousiasme vibrant afin de poursuivre malgré les périodes difficiles. Vos clients et vos clients potentiels ressentiront ce sentiment de plaisir et vous les attirerez. Le plaisir ne veut pas dire être ridicule, cela veut dire être détendu et aimable et d'agréable compagnie, même quand vous êtes sérieux. Quand vous pouvez offrir des informations sérieuses à votre niche de façon plaisante et divertissante, les gens se mettront en ligne pour faire des affaires avec vous. Peu importe dans quel domaine vous êtes, de la vente industrielle au développement de logiciels, le secret est le même – soyez quelqu'un qui attire les autres.»

QUESTION: Êtes-vous trop intense, difficile d'approche ou même parfois ennuyeux?

Pour plus d'information: *www.donrcampbell.com*.

*

La génération Y et l'entrepreneuriat social: la marche À SUIVRE

Andrew Hewitt, vingt-neuf ans, est un jeune homme de la génération Y très motivé et qui se décrit comme un entrepreneur social. (Au cas où vous vous le demanderiez, oui, il est parent avec l'auteur Les Hewitt, son père, qui est très fier de lui.)

Le parcours d'Andrew a commencé quand il avait vingt et un ans. Il avait observé un grand nombre de ses amis d'université qui recherchaient le succès dans des carrières valorisantes, pour finalement se retrouver dans un travail de routine ennuyeux et dénué de sens dans des sociétés sans âme. Il en était attristé et il a passé de nombreuses années à chercher pourquoi 70 pour cent des diplômés sont insatisfaits de leur emploi seulement cinq ans après avoir terminé leurs études. Voilà une statistique alarmante.

Il a découvert que l'une des raisons pour lesquelles ces jeunes hommes et ces jeunes femmes n'étaient pas heureux dans leur travail était parce que leurs talents naturels n'étaient pas mis à profit. En fait, plusieurs ignoraient leurs véritables forces. De plus, la plupart n'avaient jamais pensé à ce que serait leur carrière idéale. Plutôt, ils avaient mis tous leurs efforts à obtenir

leur diplôme à tout prix. Pour eux, ce beau certificat prouvait leur intelligence et, en quelque sorte, leur discipline.

Andrew a failli faire la même erreur pendant ses quatre années à l'université. Les deux premières années étaient consacrées à l'étude pour devenir une personne qualifiée. Comme il le dit: «Je m'étais totalement absorbé dans l'obtention d'un diplôme.» Puis, à mi-chemin dans ses études, il a commencé à remarquer qu'il y avait beaucoup d'activités extrascolaires qui s'offraient à lui. Divers clubs d'affaires, des conférences à l'échelle régionale et nationale auxquelles il pouvait assister, et des bourses d'études qu'il pouvait demander pour des programmes de stage à l'étranger. Ce fut une révélation!

Ses deux dernières années d'études furent «axées sur l'expérience», ce qui lui a fourni de merveilleuses opportunités de voyager et de rencontrer d'autres étudiants qui pensaient comme lui, ici comme à l'étranger. Il a aussi rencontré de nombreux PDG et propriétaires d'entreprises, ce qui a davantage augmenté ses connaissances et son expérience. Il en est ressorti une prise de conscience aiguë de ce qu'il voulait faire après ses études universitaires. Il a compris qu'il n'allait certainement pas se cloitrer dans un poste de travail restreint à travailler pour des mégas sociétés sans âme.

Il s'est plutôt retrouvé au Costa Rica, car il aimait le climat tropical et le rythme de vie moins trépidant. Son objectif aujourd'hui est clair comme de l'eau de roche – créer un changement de paradigme en éducation. Une partie intégrante de ce projet consistait à aider les jeunes à se conscientiser, à trouver leurs plus grandes forces et à trouver leur carrière idéale. En accord avec cet objectif, il approvisionne les sociétés qui utilisent leur entreprise pour faire le bien. Elles focalisent sur les objectifs plutôt que sur les profits, et sont en même temps conscientes au plan social et environnemental.

Ces sociétés sont appelées des entreprises qui changent la donne. C'est une nouvelle mouture qui crée son propre changement de paradigme sur la façon de mener les affaires et le monde. Si on les compare à de nombreuses sociétés autocrates, hiérarchiques, à des sociétés à actions qui favorisent surtout les actionnaires, ces nouvelles sociétés dynamiques ont des valeurs et des missions différentes. Elles attirent de nombreux jeunes, car elles insistent sur un travail valorisant, un environnement agréable et flexible, et un désir sincère de donner en retour à la société.

Andrew a lancé récemment une nouvelle entreprise pour mieux définir et identifier ces organisations. Elle se nomme le *Gamechangers 500*. Si le *Fortune 500* était le repère du succès au vingtième siècle, le *Gamechangers 500* a comme objectif de devenir ce repère pour le vingt et unième siècle. Ces organisations centrées sur l'humanité ne sont pas seulement profitables, elles cherchent aussi à participer à la création d'un monde meilleur. Ces sociétés redéfinissant les règles des affaires pour les transformer en plaisir, plénitude et justice pour tous.

Aujourd'hui, le monde est rempli de nombreuses jeunes personnes. Malgré la négativité constante qui nous entoure, nourrie par les politiciens et les médias, il y a une nouvelle prise de conscience initiée par de jeunes leaders qui sont à la fois super concentrés et enthousiastes quant à leur avenir. Ce faisant, de nombreuses sociétés plus anciennes sont entrainées à penser de la même façon. Bien sûr, il y en a qui s'insurgent et qui ruent dans les brancards, mais d'autres sont régénérés par une nouvelle vision mobilisatrice. Il n'est pas surprenant que d'autres aient déjà abandonné leurs affaires, des dinosaures qui n'ont jamais remarqué les changements. Malheureusement, ils étaient heureux de rester dans leur vieille routine et de laisser leur futur se détruire par la complaisance.

NE LAISSEZ PAS LA LÉTHARGIE S'EMPARER DE VOUS, L'AVENIR, C'EST MAINTENANT ET C'EST TRÈS BIENTÔT!

Vous trouverez ci-dessous une liste de certaines entreprises Gamechanger les plus stimulantes.

Allez sur leurs sites Web pour vous renseigner sur leur culture unique, sur les personnes qu'ils embauchent et sur la vision qu'ils se concentrent à créer. Apple Inc. et le Groupe Virgin sont deux de ces géants Gamechanger qui ont montré le chemin avec des visionnaires, Steve Jobs et Richard Branson. Il y en a beaucoup plus qui ont suivi leurs traces et qui deviendront bientôt des noms connus. Apprenez leur fonctionnement. Si vous n'en faites pas déjà partie, Gamechanger est peut-être le nom sous lequel vous aimeriez être inscrit. En avant et toujours plus haut!

ENTREPRISES Gamechanger

Pour savoir si votre entreprise se qualifie comme Gamechanger, ou pour plus d'informations sur ceux qui sont inscrits dans la liste, visitez le site Web *www.gamechangers500.com*.

- Khan Academy
- Okabashi
- Kiva
- Ideo
- Jamie Oliver
- Elevate Studios
- Lulu Lemon
- Achievers (auparavant *I Love Rewards*)
- Whole Foods Market
- Better World Books
- Tesla Motors
- Zappos
- Mind Valley
- Bloom Energy
- Café Gratitude
- Toms
- Google

Bonne exploration!

AVIS AUX PARENTS: Si vous avez des enfants qui ont l'âge de l'école supérieure ou du collège, parlez-leur du phénomène Gamechanger.

Une bonne nouvelle VOUS ATTEND!

Voici une réflexion pour stimuler les générations plus jeunes qui s'inquiètent peut-être de se trouver un bon emploi. **Pour les vingt**

prochaines années, la majorité des emplois n'ont pas encore été inventés.

Pensez-y. La révolution de l'informatique n'a vraiment commencé qu'il y a quarante ans. Pensez à toutes les innovations incroyables qui ont eu lieu depuis, et aux millions d'emplois créés comme résultat. Dans les années soixante-dix, nous n'avions pas de télécopieurs, pas de cellulaires ni de iPad. On ne parlait pas d'environnement à la une des journaux et il n'y avait pas de nouvelles carrières ni d'opportunités, comme c'est le cas aujourd'hui. Les voitures électriques étaient des jouets d'enfant et les domaines de la haute vitesse et les voyages par avion étaient encore un rêve pour certains.

L'esprit humain possède une faculté illimitée de créer des moyens meilleurs et plus intelligents de faire les choses qui affectent notre monde. L'esprit humain est ce qui crée les rêves et le désir de voir les changements arriver. La bonne nouvelle, c'est que l'histoire prouve que cela n'a jamais diminué, malgré des tragédies majeures et de nombreux échecs.

Courage, jeunes leaders de demain, votre avenir est prometteur. Suivez simplement les indications.

«La vision que vous chérissez dans votre esprit, l'idéal enchâssé dans votre cœur, si vous bâtissez votre vie avec ces outils vous les incarnerez.»

— JAMES ALLEN

RÉFLEXIONS

En tant qu'auteurs, nous avons eu la chance d'être épaulés par de grands professeurs, modèles et mentors. Sans aucun doute, la sagesse de ces gens a eu une grande influence sur notre éveil, la réussite de notre vie et notre capacité à surmonter des défis difficiles.

Les cinq Grands Performants dont nous vous avons parlé dans ce chapitre ont tous eu des débuts modestes. Par leur vision propre, leur enthousiasme et leur persévérance, ils ont pu faire une grande différence dans la vie des gens et continuent à le faire. Le fait de maîtriser vos talents et d'offrir des produits et services de qualité à un monde qui regorge d'entreprises et de personnes qui ont besoin de votre aide vous apportera une grande joie.

La beauté de la chose est que vous deviendrez à votre tour un mentor après avoir été mentoré. C'est «donner au suivant» à son meilleur! Profitez du voyage. Utilisez les idées les plus pertinentes de ces cinq superstars de la Force du Focus, ajoutez-y les vôtres, et vous atteindrez votre prochain grand objectif.

Voici quelques *Derniers conseils* pour vous lancer sur cette voie.

PLAN D'ACTION

VINGT-CINQ STRATÉGIES POUR S'ENRICHIR

Lisez attentivement les vingt-cinq stratégies de nos cinq Grands Performants. Répondez aux questions qui les accompagnent pour vous aider à saisir leurs meilleures idées.

Choisissez trois stratégies parmi les vingt-cinq et écrivez-les ci-dessous.

1. _____
2. _____
3. _____

Voici ma prochaine démarche pour mettre en pratique chacune de ces stratégies pour ma propre entreprise ou pour ma carrière:

1. _____
2. _____
3. _____

Maintenant, concentrez-vous et allez de l'avant!

C’est votre vie… Relevez le défi!

«Heureux les rêveurs prêts à payer le prix pour réaliser leurs rêves.»

— LEON J. SUENES

Nous nous estimons privilégiés d’avoir pu partager nos plus récentes idées et de nouvelles histoires avec vous dans cette édition spéciale révisée de *La Force du Focus*. Nous espérons qu’elle vous confirmera que vous pouvez avoir accès à des possibilités infinies. Comprenez qu’il n’y a pas de raccourcis pour construire une vie riche. C’est un processus continu. Il faut y mettre le temps, de vrais efforts et un désir de vous améliorer. C’est un défi louable. Toutefois, votre plus grand défi commence demain. Comment mettrez-vous en pratique ce que vous avez appris dans les pages de ce livre? Toutes les stratégies que nous avons partagées avec vous sont vraiment efficaces. Elles peuvent améliorer énormément votre vie. À la condition que vous choisissiez de les utiliser.

Nous sommes tous confrontés à des décisions difficiles. Cela fait partie du dilemme humain. Quelle voie choisirez-vous, celle-ci ou celle-là? Il n’y a certainement pas de garantie absolue quand vient le temps de tracer votre itinéraire personnel de vie vers un meilleur avenir. Toutefois, les habitudes fondamentales que nous avons partagées avec vous tout au long de ce livre vous seront très utiles pour faire en sorte que votre vie personnelle et vos affaires dépassent tout ce que vous avez imaginé. Elles ont fonctionné dans notre cas et dans celui de milliers d’autres. Relevez le défi. Prenez la décision maintenant de reprendre le *focus* et de devenir la meilleure personne possible, un jour à la fois.

Il est temps maintenant de vous faire entendre. Vous avez le choix de dire: «C'étaient des informations intéressantes», pour mettre ensuite le livre sur une tablette et reprendre vos vieilles habitudes. Il serait dommage d'agir ainsi parce que votre vie ne changera pas beaucoup. Si vous avez pris le temps de lire ce livre, de toute évidence vous voulez améliorer des choses.

Ce que vous avez lu vous rend dorénavant plus conscient du fonctionnement de la vie. Vous n'avez donc plus d'excuses pour des échecs futurs, à moins que vous négligiez d'apporter les changements nécessaires. Il y a des milliers de personnes, comme vous, qui ont transformé leur vie pour en faire de merveilleuses histoires de succès simplement parce qu'elles ont décidé de changer.

Vous pouvez faire la même chose. Vous le pouvez vraiment. Croyez en vous. Imprégnez-vous du savoir que vous avez recueilli dans ces pages et mettez le *focus* sur le premier pas, quel qu'il soit. Faites-en une priorité. Puis, allez-y d'un autre pas et, dans peu de temps, votre vie *changera*. Nous vous le garantissons. Avec un peu de pratique et de persévérance, de nouvelles habitudes deviendront bien enracinées. Dans un an, vous direz: «Vois comme j'ai changé, et regarde les résultats – je peux à peine y croire!»

Reportez-vous souvent à ces stratégies. Utilisez-les comme un guide constant pour vous venir en aide. N'oubliez pas que vous *pouvez* vraiment contribuer à changer ce monde. C'est votre responsabilité de le faire, et aussi votre destin. Allez de l'avant maintenant avec courage et un nouvel espoir. Votre futur vous appartient – saisissez-le à pleines mains.

Sincèrement, Jack, Mark et Les

P.- S. *Nous aimerions savoir comment* La Force du Focus *vous a été utile. Racontez-nous vos succès.*
Courriel: les.h@thepoweroffocus.ca - Tél.: 403.295.0500

GUIDE RESSOURCES

Vous trouverez ci-après une liste des ressources recommandées qui augmenteront vos connaissances et votre capacité à mettre en pratique *La force du Focus*.

LECTURES RECOMMANDÉES

1001 Ways to Reward Employees, Bob Nelson. New York, New York: Workman Publishing Co., 1994.

Built to Sell, John Warrilow. New York, New York: Portfolio Hardcover, 2011.

Business Stripped Bare, Richard Branson. London, England: Virgin Publishing Ltd, 2010.

Chicken Soup for the Entrepreneur's Soul, Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Dahlynn McKowen, John et Elizabeth Gardner, Tom Hill et Kyle Wilson. Deerfield Beach, Floride: Health Communication, Inc., 2006.

Chicken Soup for the Soul, Jack Canfield et Mark Victor Hansen. Deerfield Beach, Floride: Health Communication, Inc., 1993.

Chicken Soup for the Soul: Living Your Dreams, Jack Canfield et Mark Victor Hansen. Deerfield Beach, Floride: Health Communication, Inc., 2003.

Chicken Soup for the Soul: Think Positive, Jack Canfield, Mark Victor Hansen et Amy Newmark. Cos Cob, CT: Chicken Soup for the Soul Publishing, LLC, 2010.

Clean Break, Karen Stewart. Mississauga, Ontario: John Wiley and Sons Canada Ltd., 2008

Crush It!, Gary Vaynerchuk. New York, New York: Harper Collins, 2009.

Don't Sweat the Small Stuff... and it's all small stuff, Richard Carlson. Bolton, Ontario: H.B. Fenn & Co., 1997.

Everything Counts!, Gary Ryan Blair. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010.

Exceeding Customer Expectations, Kirk Kazanjian. New York, New York: Currency Doubleday, 2007

Focal Point, Brian Tracy. New York, New York: AMACOM, 2004.

Future Diary, Mark Victor Hansen. Costa Mesa, California: Mark Victor Hansen and Associates, 1985.

Get Rich Click!, Mark Ostrofsky. Houston, Texas: Razor Media Group LLC, 2011.

Getting Things Done, David Allen. New York, New York: Penguin, 2003.

How to Handle a Major Crisis, Peter J. Daniels. Ann Arbor, Michigan: Tabor House Publishing, 1987.

How to Reach Your Life Goals, Peter J. Daniels. Ann Arbor, Michigan: Tabor House Publishing, 1985.

In Search of the Invisible Forces, George Addair. Phoenix, Arizona: Vector Publications, 1995.

It's Not What Happens to You, It's What You Do About It, W. Mitchell. San Francisco, California: Phoenix Press, 1999.

Jack Canfield's Key to Living the Law of Attraction, Jack Canfield et D.D. Watkins. Deerfield Beach, Floride: Health Communications Inc., 2007.

Leading an Inspired Life, Jim Rohn. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corporation, 1997.

Man's Search for Meaning, Viktor Frankl. New York, New York: Pocket Books, 1984. *Découvrir un sens à sa vie*, Éd. de l'Homme, 1988.

Rich Dad, Poor Dad, Robert Kiyosaki avec Sharon L. Lechter. Paradise Valley, Arizona: Tech Press Inc., 1997. *Père riche, père pauvre*, Un monde différent, 2001.

Smarter, Faster, Cheaper, David Siteman. Garland, Hoboken, New Jersey: John Wiley and Sons Inc., 2011.

Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive, Harvey Mackay. New York, New York: Ballantine Books, 1996.

Switch: How to Change Things When Change Is Hard, Chip Heath et Dan Heath. New York, New York: Broadway Business, 2010.

The Aladdin Factor, Jack Canfield et Mark Victor Hansen. New York, New York: Berkeley Books, Division of Penguin Putnam, 1995.

The Bible.

The Compound Effect, Darren Hardy New York, New York: Vanguard Press, 2011.

The Eagle's Secret, David McNally. New York, New York: Delacorte Press, 1998.

The Ego and the Spirit, Fran Hewitt. Calgary, Alberta: Power of Focus Publishing, 2010.

The Greatest Salesman in the World, Og Mandino. New York, New York: Bantam Books, 1974. *Le plus grand vendeur du monde*, Un monde différent, 2004.

The Greatest Secret in the World, Og Mandino. New York, New York: Bantam Books, 1972. *Le plus grand secret du monde*, Un monde différent, 2000.

The 7 Habits of Highly Effective People, Stephen R. Covey. New York, New York: Simon & Schuster, 1989.

The On-Purpose Person, Kevin W. McCarthy. Colorado Springs, Colorado: Navpress, 1992.

The One Minute Millionnaire, Mark Victor Hansen et Robert G. Allen. New York, New York: Three Rivers Press, 2002. *Le millionnaire minute*, Éditions ADA, 2003.

The Power of Faithful Focus, Les Hewitt et Dr Charlie Self. Deerfield Beach, Floride: Health Communications, Inc., 2004.

The Power of Focus for College Students, Les Hewitt, Andrew Hewitt et Luc d'Abadie. Deerfield Beach, Floride: Health Communications, Inc., 2006.

The Power of Focus for Women, Fran Hewitt et Les Hewitt. Deerfield Beach, Floride: Health Communications, Inc., 2004.

The Power of Quotes, Les Hewitt. Calgary, Alberta: Power of Focus Publishing, 2008.

The Richest Kids in America, Mark Victor Hansen. Miami, Floride: Hansen House, 2009.

The Richest Man in Babylon, George S. Clason. New York, New York: Penguin Books, 1989. *L'homme le plus riche de Babylone*, Un monde différent, 2000.

The Seasons of Life, Jim Rohn. Austin, Texas: Discovery Publications, 1981.

The Secret, Rhonda Byrne. New York, New York: Atria Books, 2006. *Le secret*, Un monde différent, 2009.

The Success Principles for Teens, Jack Canfield et Kent Healy. Deerfield Beach, Floride: Health Communications, Inc., 2008.

The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be, Jack Canfield et Janet Switzer. New York, New York: Harper Collins, 2005.

*The Tipping Poin*t, Malcolm Gladwell. New York, New York: Back Bay Books, 2001.

The Wealthy Barber Returns, David Chilton. Kitchener, Ontario: Financial Awareness Corp, 2011. *Le retour du barbier riche*, Éditions Logiques, 2012.

Think & Grow Rich, Napoleon Hill. New York, New York: Fawcett Crest Books/CBS lnc., Division of Ballantine Books, 1960. *Réfléchissez et devenez riche*, Éd. de l'Homme, 1996.

Unfair Advantage. Robert T. Kiyosaki. Scottsdale, Arizona: Plata Publishing, LLC, 2011.

Why Aren't You More Like Me? Ken Keis. Abbotsford, Colombie-Britannique: CRG International, 2011.

AUTOBIOGRAPHIES/BIOGRAPHIES

Achieving the Impossible, Lewis Gordon Pugh. New York, New York: Simon & Schuster, 2010.

Buffet: The Making of an American Capitalist, Roger Lowenstein. New York, New York: Random House, 1995.

Business Stripped Bare, Richard Branson. London, England: Virgin Publishing Ltd, 2010.

Long Walk to Freedom, Nelson Mandela. New York, New York: Back Bay Books, 1994.

Made in America, Sam Walton. New York, New York: Bantam Books, 1993.

Muhammad Ali: His Life and Times, Thomas Hauser. New York, New York: Simon & Schuster, 1991.

Steve Jobs, Walter Isaacson. New York, New York: Simon & Schuster, 2011.

The Golden Motorcycle Gang: A Story of Transformation, Jack Canfield. Carlsbad, CA: Hay House, 2011.

Walt Disney, Neal Gabler. New York, New York: Vintage Books, 2007.

PROGRAMMES AUDIO

Happy, Healthy and Terrific, Ed Foreman. Dallas, Texas: Executive Development Systems. 800-955-7353.

Magic Words That Grow Your Business, Ted Nicholas. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corp. 800-323-5552.

Maximum Confidence: Ten Steps to Extreme Self-Esteem, Jack Canfield. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corp., 1989. 800-323-3938

Relationship Strategies, Jim Cathcart et Tony Alessandra. Niles Illinois: Nightingale-Conant Corp. 800-323-5552.

Self-Esteem and Peak Performance, Jack Canfield. Boulder, Colorado: Career Track Publications and Fred Pryor Seminars, 1995. 800-255-6278.

The Aladdin Factor: How to Ask for and Get What You Want in Every Area of Your Life, Jack Canfield et Mark Victor Hansen. Niles, Illinois:

Nightingale-Conant Corp., 1999. 800-323-5552.

The 4 Fundamentals, Les Hewitt. Calgary, Alberta: The Power of Focus Inc. 403-295-0500 - info@thepoweroffocus.ca

The Success Principles: Your 30-Day Journey From Where You Are to Where You Want to Be, Jack Canfield et Janet Switzer. Santa Barbara, Californie: Jack Canfield Companies, 2003.

Your Life, Jack Canfield et Mark Victor Hansen. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corp., 1999. 800-323-5552.

The Challenge to Succeed, Jim Rohn. Dallas, Texas: Jim Rohn International. 800-929-0434.

The Power of Focus Audio Club: Monthly Feature Interviews with Top Achievers and More. 403-295-0500. www.thepoweroffocus.com.

Unlimited Power: The New Science of Personal Achievement, Anthony Robbins. San Diego, California: Robbins Research International, 1986. 800-898-8669.

VIDEO

How to Have Your Best Year Ever, Jim Rohn. Dallas, Texas: Jim Rohn International. 800-929-0434.

The Man Who Would Not Be Defeated, W. Mitchell. Santa Barbara, California: W. Mitchell. 800-421-4840.

The Power of Purpose (l'histoire de Terry Fox), David McNally. Eden Prairie, Minnesota: Wilson Learning Corp. 612-944-2880.

DVD

Have You Gone Missing? Fran Hewitt. The Power of Focus, Inc. 403-295-0500.

Inside Job, Charles H. Ferguson, 2010.

Jack Canfield: Discover Your Soul Purpose. Produit par GAIAM, www.jackcanfield.com.

Tapping the Source. Waterside Productions. www.beyondword.com.

The Secret. TS Productions. www.jackcanfield.com.

The Success Principles, Jack Canfield. www.jackcanfield.com.

Too Big To Fail, Curtis Hanson. HBO, 2011.

COURS

Tutorat des affaires

Canfield Coaching. Salt Lake City, Utah. www.canfieldcoaching.com.

Executive One-on-One Coaching with "The Focus Coach", Les Hewitt, 403-295-0500. les.h@thepoweroffocus.ca.

The Power of Focus Coach Program. Contact: Les Hewitt, 403-295-0500. www.thepoweroffocus.com.

Croissance personnelle

Jack Canfield's Breakthrough to Success. Santa Barbara, California. 805-563-2936. www.jackcanfield.com.

Jack Canfield's Train the Trainer Program. Santa Barbara, California. 805-563-2935. www.canfieldtrainthetrainer.com.

Insight Training Seminars. Santa Monica, California. 310-829-7402.

OMEGA Vector. Contact: George Addair, Phoenix, Arizona. 602-943-7799.

STAR/Success Through Action & Responsibility. Santa Barbara, California. 805-563-2935.

The Dale Carnegie Course. Garden City, New York. 516-248-5100.

The Hoffman Quadrinity Process. Cambridge, Ontario. 800-741-3449.

The Successful Life Course. Contactez: Ed Foreman. Dallas, Texas. 800-955-7353 ou 214-351-0055.

Profils de personnalités

Consulting Resource Group International, Abbotsford, Colombie-Britannique, 604-852-0566.

Kolbe Concepts Inc. Phoenix, Arizona. 602-840-9770.

Personality Plus. St. Paul, Minnesota. 651-483-3597.

Conférenciers professionnels

Patricia Fripp. San Francisco, California. fripp.com.

The National Speakers Association. Tempe, Arizona. 602-968-2552.

Toastmasters International. Rancho Santa Margarita, California. 949-858-8255.

RESSOURCES GÉNÉRATION Y

Livres

The Power of Focus for College Students, Les Hewitt, Andrew Hewitt et Luc d'Abadie.

Crush It, Gary Vaynerchuk.

Adventures of Johnny Bunko, Daniel H. Pink.

Unfair Advantage, Robert T. Kiyosaki.

Chichen Soup for the Extraordinary Teen Soul, Jack Canfield, Mark Victor Hansen et Kent Healy.

My Reality Check Bounced, Jason R. Dorsey.

The Teens Guide to World Domination, Josh Shipp.

Major in Success, Patrick Combs et Jack Canfield.

The Richest Kids in America, Mark Victor Hansen.

e-Ressources

www.Gamechangers500.com

National Society of Leadership and Success. www.societyleadership.org

Discover a career you are passionate about. www.PassionPuzzle.com

Dream Career Internships. www.summerinternships.com

www.TheRichestKidsAcademy.com

Warren Buffet's Secret Millionaire's Club

www.centre.upeace.org

www.kahnacademy.com

www.ted.com

www.therisetothetop.com

Organismes de charité

Free the Children Organization
Contact: Craig Kielburger
1750 Steeles Avenue West, suite 218 - Concord, Ontario L4K 2L7
Tél.: (905)760-9382 - Téléc.: (905) 760-9157
freechild@clo.com - www.freethechildren.org

The Terry Fox Foundation for Cancer Research
Contact: Darrell Fox
60, avenue Sinclair est, suite 605 - Toronto, Ontario M4T 1N5
Tél.: (416) 924-8252 - Téléc.: (416) 962-5677
national@terryfoxrun.org - www.terryfoxrun.org

AUTORISATIONS

Nous tenons à remercier les éditeurs et les personnes suivantes pour nous avoir accordé la permission de reproduire des extraits du matériel suivant. (Note: Les histoires qui ont été écrites anonymement, qui sont dans le domaine public ou écrites par Jack Canfield, Mark Victor Hansen ou Les Hewitt, ne sont pas mentionnées dans cette liste.)

L'histoire de *Maria Sosa*. Reproduite avec l'autorisation de Maria Sosa. ©2011 Maria Sosa.

L'histoire de *Gord Wiebe*. Reproduite avec l'autorisation de Gord Wiebe. ©2011 Gord Wiebe.

L'histoire de *Dave Albano*. Reproduite avec l'autorisation de Dave Albano. ©2011 Dave Albano.

L'histoire de *Lisa Petrilli*. Reproduite avec l'autorisation de Lisa Petrilli. ©2011 Lisa Petrilli.

L'histoire de *Sam Beckford*. Reproduite avec l'autorisation de Sam Beckford. ©2011 Sam Beckford.

L'histoire de *Ashley Meszaros*. Reproduite avec l'autorisation de Ashley Meszaros. ©2011 Ashley Meszaros.

L'histoire de *Aaron Trenouth*. Reproduite avec l'autorisation de Aaron Trenouth. ©2011 Aaron Trenouth.

L'histoire de *Andrew Hewitt*. Reproduite avec l'autorisation de Andrew Hewitt. ©2011 Andrew Hewitt.

L'histoire de *Anna Jarmics*. Reproduite avec l'autorisation de Anna Jarmics. ©2011 Anna Jarmics.

L'histoire de *Annette Stanwick*. Reproduite avec l'autorisation de Annette Stanwick. ©2011 Annette Stanwick.

L'histoire de *Chris Keating*. Reproduite avec l'autorisation de Chris Keating. ©2011 Chris Keating.

L’histoire de *Cameron Johnson*. Reproduite avec l’autorisation de Cameron Johnson. ©2011 Cameron Johnson.
L’histoire de *Chauncey Holloman*. Reproduite avec l’autorisation de Chauncey Holloman. ©2011 Chauncey Holloman.
L’histoire de *W. Mitchell*. Reproduite avec l’autorisation de W. Mitchell. ©2011 W. Mitchell.
Extrait de *Exceeding Customer Expectations*. Reproduit avec l’autorisation de Kirk Kazanjian ©2007 Literary Productions, Doubleday.
L’histoire de *Luan Mitchell*. Reproduite avec l’autorisation de Luan Mitchell. ©2011 Luan Mitchell.
L’histoire de *Peter J. Daniels*. Reproduite avec l’autorisation de Peter J. Daniels. ©2000 Peter Daniels, World Centre for Entrepreneurial Studies.
Extrait de *Live and Learn and Pass It On*. Reproduit avec l’autorisation de H. Jackson Brown Jr. ©1997 H. Jackson Brown Jr., Rutledge Hill Press Inc.
Extrait de *A Return to Love*. Reproduit avec l’autorisation de Marianne Williamson ©1992 Marianne Williamson.
Extrait de *Ed Foreman*. Reproduit avec l’autorisation de Ed Foreman ©2000 Ed Foreman, Executive Development Systems Inc.
Liste *Ten Purpose Questions*. Reproduite avec l’autorisation de David McNally ©1984 David McNally, Trans-Form Corporation.

LES AUTEURS

Jack Canfield

Vous connaissez probablement Jack Canfield, un des fondateurs de la série de livres à succès #1 du *New York Times* intitulée *Bouillon de poulet pour l'âme*®, qui a publié 225 titres et s'est vendu à plus de 500 millions d'exemplaires en copies imprimées dans 47 langues. Il est aussi coauteur des livres *The Success Principles, Dare to Win, The Power of Focus, The Aladdin Factor* et *You've Got to Read This Book*.

Il est aussi fondateur et PDG du *Canfield Training Group*, qui forme des entrepreneurs, des chefs d'entreprise, des directeurs et des vendeurs professionnels sur la façon d'accélérer la réalisation de leurs objectifs personnels, professionnels et financiers.

Jack Canfield a partagé les stratégies de *La Force du Focus* dans vingt pays dans ses discours d'ouverture de *La Force du Focus* et dans ses séminaires intitulés *Breakthrough to Success*. Parmi ses clients, on compte Campbell Soup Company, Clairol, Coldwell Banker, General Electric, ITT, Hartford Insurance, Federal Express, Johnson & Johnson, NCR, Sony Pictures, TRW et Virgin Records, plus d'autres organisations comme *The Million Dollar Round Table, The Young Presidents Organization, CEO* et le *World Business Council*.

Jack a fait des apparitions à la télévision sur CNN, PBS, Inside Edition, Larry King Live, 20/20, Eye to Eye, The Today Show, Fox & Friends, Montel et Oprah.

Jack a aidé personnellement des centaines de milliers de personnes sur six continents à devenir de multimillionnaires, des chefs d'entreprise, des auteurs à succès, des directeurs de vente, des entrepreneurs réputés et athlètes de classe mondiale tout en créant pour eux une vie équilibrée, pleine et saine. Jack est un conférencier dynamique et il a récemment été

intronisé au temple de la renommée de l'Association nationale des conférenciers. Il a joué un professeur dans les récents films à succès *The Secret, The Meta Secret, The Opus, Discover the Gift, Beyond Belief, The Tapping Solution* et *Tapping the Source*.

Jack présente ces puissants principes et ces stratégies progressistes depuis trente-huit ans à des entreprises, des gouvernements et des universités dans plus de trente pays.

Jack est le fondateur de *The Transformational Leadership Council*, et il a aussi reçu trois doctorats honorifiques.

Pour plus d'informations sur toutes les ressources et les programmes de formation de Jack, ou pour retenir ses services pour un exposé, veuillez communiquer avec:

Téléphone: 800.237.8336 – jackcanfield.com

Mark Victor Hansen

Mark est l'un des enseignants et professeurs les plus dynamiques et les plus convaincants de notre temps.

Bouillon de poulet pour l'âme® n'est qu'une des nombreuses idées qui a propulsé Mark sous les projecteurs du monde entier comme conférencier recherché, auteur de livres à succès et comme le roi du marketing. Sa feuille de route comprend une vie de réussite dans l'entreprise, en plus d'études académiques poussées. Il est aussi un écrivain prolifique qui a plusieurs livres populaires à son compte, comme *Le millionnaire minute, The Aladdin Factor, Dare to Win* et d'autres. Mark met le focus sur voir en grand, sur la réalisation de la vente, sur les succès d'édition ainsi que sur le développement personnel et professionnel.

Mark est le fondateur de l'université MEGA Book Marketing, et de Building Your MEGA Speaking Empire. Ce sont deux conférences annuelles où il guide et enseigne à des auteurs en devenir, à des conférenciers et à des experts dans l'élaboration de carrières lucratives en édition et en art oratoire.

Il a aussi la réputation d'être un philanthrope passionné et un humaniste qui travaille sans relâche pour des organismes comme Habitat for Humanity, la Croix rouge américaine, la March of Dimes et Childhelp USA, entre autres. Dans les années deux mille, la Horation Alger Association of Distinguished Americans a honoré Mark en lui remettant le

prestigieux prix Horatio Alger. Chaque année, cette association honore des leaders américains qui personnifient les vertus et les principes correspondant à des histoires de réussite écrites par Horatio Alger Jr. En étant le récipiendaire du trophée, les réalisations extraordinaires de Mark se distinguent comme un puissant exemple que le système de la libre entreprise offre encore des opportunités à tout le monde. En l'an 2000, l'université Northwood l'a honoré en le nommant chef d'entreprise par excellence de l'année, et elle a créé le Mark Victor Hansen Entrepreneurial Excellence Fund qui aide à forger l'esprit des futurs chefs d'entreprise et qui contribue au développement de la faculté qui enseignera cette matière.

Pour plus d'informations sur les produits de Mark Victor Hansen, sur ses programmes et sur les dates de ses conférences, communiquez comme suit:

Téléphone: 949.764.2640 – markvictorhansen.com

Les Hewitt

Connu de ses pairs et de ses clients comme «l'entraîneur du Focus», Les Hewitt comprend le vrai monde des affaires et les démarches pour garder le focus.

Pendant les 30 dernières années, son organisation a créé et livré plus de 900 ateliers et programmes de formation utilisés par des milliers d'administrateurs, de directeurs et de représentants des ventes. Les est aussi le fondateur du *Power of Focus Coaching Program*, un système de concentration unique pour les gens d'affaires qui veulent augmenter leurs profits, avoir moins de stress et plus de temps libre.

Le programme *The Power of Focus* a œuvré dans plus de 300 entreprises au Canada, aux États-Unis, en Australie, au Royaume-Uni ainsi qu'en République d'Irlande.

Les est un auteur à succès de renommée internationale. Son premier livre, *La force du focus*, coécrit avec Jack Canfield et Mark Victor Hansen (les créateurs de *Bouillon de poulet pour l'âme*®) a été vendu à plus d'un demi-million d'exemplaires en Amérique du Nord et il est offert en 20 langues. Il y a actuellement sept livres dans la série.

Les a créé des séminaires d'affaires sur audio pour l'université Trump, l'école à domicile de gestion des affaires créée par le milliardaire Donald Trump. Parmi ses autres clients importants pour qui il a donné des

conférences, il y a Wells Fargo, *the Million Dollar Round Table*, le Groupe Investors, Cameron Inc., et Halliburton.

Comme entraîneur professionnel, Les incite, met au défi et soutient ses clients afin qu'ils apportent les changements nécessaires pour un succès assuré (particulièrement les changements où ils résistent!). Il a entraîné personnellement des centaines de chefs d'entreprises afin qu'ils réalisent des profits et une productivité exceptionnels.

Sa devise favorite est: **Garde le focus et va de l'avant!**

Pour plus d'information sur les produits *The Power of Focus* ou pour retenir les services de Les Hewitt comme conférencier, programme de formation de leader, retraites de cadres ou formation individuelle sur mesure, veuillez communiquer avec son bureau:

Téléphone: 403.295.0500 – The PowerOfFocus.com

Courriel: info@thepoweroffocus.ca

Connaissez-vous la principale raison qui empêche les gens d'obtenir ce qu'ils veulent ?

Dix ans plus tard, c'est toujours le MANQUE DE FOCUS. Vous trouverez, dans ces pages, les stratégies de focus particulières utilisées par les hommes et femmes les plus prospères de la terre.

Peu importe ce que vous désirez, LA FORCE DU FOCUS vous aidera à l'obtenir.

Dans cette édition spéciale du 10e anniversaire, vous apprendrez :

- Comment survivre dans une économie turbulente.
- Des stratégies financières éprouvées pour le monde d'aujourd'hui, qui vous procureront liberté et tranquillité d'esprit.
- Comment focaliser sur ce que vous faites le mieux et lâcher prise sur le reste.
- Des *Plans d'action* faciles à adopter dans chaque chapitre.

De plus, les auteurs partagent leurs dernières astuces pour vous aider à prospérer dans tous les secteurs de votre vie.

Votre capacité de focaliser DÉTERMINERA votre avenir – commencez dès maintenant !

100 pages de nouveau contenu mis à jour !

Jack Canfield et **Mark Victor Hansen** ont été lauréats de plusieurs récompenses grâce à leur sens aigu des affaires et leur immense talent en marketing. Ils sont les créateurs du phénomène *Bouillon de poulet pour l'âme*MD.

Les Hewitt, le « Coach Focus », excelle à aider les organisations à augmenter leur productivité et rentabilité de façon spectaculaire. Il a créé la série de livres à succès *La force du focus*.

BÉLIVEAU
éditeur
www.beliveaueditеur.com

Table des Matières

Page légale 3
Table des matières 6
Remerciements 11
Préface: Le but de ce livre: ce que vous en retirerez 13
1re Stratégie de focus: Vos habitudes définiront votre futur 18
- Le véritable fonctionnement des habitudes 21
- Comment identifier les mauvaises habitudes 31
- Comment changer les mauvaises habitudes 34
- La formule des habitudes gagnantes 38
- Plan d'action 43
  - Les personnes qui ont réussi et que je désire interviewer 43
  - La formule des habitudes gagnantes 43

2e Stratégie de focus: Pas de magie, c'est une question de focus 49
- Focaliser votre attention sur vos talents naturels 50
- Êtes-vous un initiateur ou un finisseur? 57
- Si vous vous sentez débordé, demandez de l'aide! 58
- La solution des 4-D 63
- La puissance du non 64
- Plan d'action 71
  - Atelier: Focus sur les priorités 71

3e Stratégie de focus: Avez-vous une vision globale? 75
- Développer une clarté inhabituelle 76
- Pourquoi des buts? 78
- Liste de contrôle des 10 buts principaux 79

Votre stratégie globale 89
Plan d'action 100
Liste de contrôle des 10 principaux objectifs 100
Sachez ce que vous voulez et pourquoi 101
Captez vos meilleures idées 101
4e Stratégie de focus: Surmonter les obstacles 104
Cultivez une attitude de champion 106
Vaincre la récessionnite 108
Signes avant-coureurs de la récession 110
Comment se défendre contre la récession 111
Trouvez une autre façon de faire 115
Outil pour résoudre les problèmes 116
Confiez-vous à une Puissance supérieure 116
Soyez toujours prêt! 117
Prévoyez l'imprévisible 118
Plan d'action 123
Les dix meilleures options 123
Outil pour résoudre les problèmes 124
5e Stratégie de focus: Développer d'excellentes relations 127
La double spirale 129
Évitez les gens toxiques 135
Les trois grandes questions 136
Clients privilégiés et le gagnant-gagnant 138
… Aller plus loin 143
Comment trouver de grands mentors? 146
Plan d'action 157
La double spirale 157
Construire votre forteresse 157
Développer des relations avec des mentors 159
6e Stratégie de focus: Le facteur confiance 162

Régler les affaires pendantes 163
Le défi à vingt-cinq sous 168
Pardonner et oublier 169
Une attitude gagnante 172
Six stratégies pour augmenter la confiance 173
Croyez en votre propre capacité 175
Ce qu'il faut faire si vous vivez une période creuse 177
Plan d'action 182
Résoudre les affaires pendantes 182
7e Stratégie de focus: Demandez ce que vous voulez 186
Demandez et recevez 188
Sept façons de stimuler vos affaires, il suffit de demander 190
Comment demander 204
Plan d'action 211
Demandez ce que vous voulez 211
8e Stratégie de focus: Persévérance tenace 215
Les bénéfices de la constance 216
Épousez votre plus grande force 218
La formule E-R 228
Le facteur Intégrité 233
Plan d'action 237
Le facteur Intégrité 237
9e Stratégie de focus: Prendre des mesures décisives 240
Quatre bonnes raisons pour lesquelles vous procrastinez 243
Prendre des décisions de façon résolue 246
La formule RD-DA 250
Parlons d'argent 252
Plan d'action 263
Éliminer la procrastination 263

L’assurance financière 263
10e Stratégie de focus: Avoir une raison de vivre et de travailler 268
Trouvez votre raison de vivre 272
Le marathon de l’espoir 273
Trois éléments-clés 275
Découvrez votre raison de vivre 277
Déclaration de raison de vivre 280
Dave Albano, c’est quelqu’un qui aime vivre pleinement 283
Plan d’action 288
Découvrez et vivez votre raison de vivre 288
11e Stratégie de focus: Des idées pour devenir riche 294
Sam Beckford: Le millionnaire de la petite entreprise 295
Karen Stewart: Changer le paradigme du divorce 300
Phil Carroll: Des bateaux-maisons à des transactions de milliards de dollars 305
Debbie Rotkvich: La reine des bijoux 309
Don R. Campbell: Créer la richesse en immobilier 313
La génération Y et l’entrepreneuriat social: la marche à suivre 318
Entreprises Gamechanger 320
Une bonne nouvelle vous attend! 321
Plan d’action 324
Vingt-cinq stratégies pour s’enrichir 324
Derniers conseils: C’est votre vie… Relevez le défi! 325
Guide ressources 327
Autorisations 336
Les auteurs 338
Quatrième de couverture 342